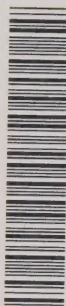


CAI
TI 85
-79 M33



3 1761 11973533 0

markets
for canadian
exporters

UNITED STATES

MICHIGAN AND INDIANA



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

Industry, Trade
and Commerce

Industrie
et Commerce

MARKETS FOR CANADIAN EXPORTERS MICHIGAN AND INDIANA

CAI
7288
-7948

TRADE OFFICE RESPONSIBLE:

DETROIT

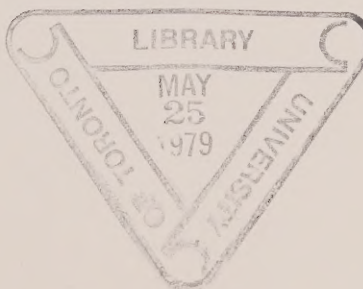
TOTAL TRADE TERRITORY:

City of Toledo, Ohio, and States of Michigan and Indiana

FOR FURTHER INFORMATION:

Commercial Division
Canadian Consulate
1920 First Federal Building
1001 Woodward Avenue
Detroit, MI 48226
Tel: (313) 965-2811
Telex: 00230715 (DOMCAN DET)

United States Division
Western Hemisphere Bureau
Department of Industry, Trade and Commerce
C. D. Howe Building
235 Queen Street
Ottawa, Ontario K1A 0H5
Tel: (613) 992-4638
Telex: 053-4124



MARKERS FOR CANADIAN EXPORTERS MICHIGAN AND IOWA

TO BE USED BY EXPORTERS

STATE OF MICHIGAN

FOR THE PURPOSE OF IDENTIFYING
THEIR PRODUCTS

WITH A VIEW TO PROMOTING
THEIR EXPORTS

THESE MARKERS ARE
ISSUED BY THE
MINISTER OF SUPPLY AND SERVICES
CANADA
ON BEHALF OF THE
GOVERNMENT OF CANADA

THESE MARQUEURS SONT
DISTRIBUES PAR LE
MINISTRE DU APPROVISIONNEMENT
CANADA
AU NOM DU
GOVERNEMENT DU CANADA

CONTENTS

	PAGE
THE MARKET	5
I GENERAL	5
II ECONOMY AND INDUSTRY	7
III SELLING TO DETROIT TERRITORY	10
IV SERVICES FOR EXPORTERS	12
V CUSTOMS REGULATIONS AND DOCUMENTATION	14
VI YOUR BUSINESS VISIT TO THIS TERRITORY	22
VII USEFUL ADDRESSES	23



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761119735330>

THE MARKET

- Michigan** — 9.1 million population (est. 1976)
 — total personal income \$64 billion
 — ranks sixth as a state in value added by manufacture
 — metal products and automotive transport equipment are the chief industries
 — if a nation, would rank as Canada's second largest customer, following only the rest of the United States
- Detroit** — potential market of five million highly paid consumers situated alongside the Canadian border
 — ideal test market
 — closer than many of your Canadian customers
- Indiana** — 5.3 million population (est. 1976)
 — ranks eighth as a state in value added by manufacture
 — total personal income of 37 billion
 — leading industries include electrical machinery, transportation equipment and mobile homes

I. GENERAL

Area and Population

The trade territory covered by the Canadian Consulate in Detroit includes the State of Michigan 147,687 km² (57,022 sq. mi.), Metropolitan Toledo, Ohio and the State of Indiana 93,994 km² (36,291 sq. mi.) with the exception of the five northwestern Indiana counties. The 1976 population estimates are:

	Population
Michigan	9,163,100
Indiana	5,334,900
Metropolitan Toledo	791,600
	<hr/> 15,299,600

Population of Principal Metropolitan Areas (1970 Census)

	Population
Michigan: Detroit	4,389,900
Grand Rapids	568,100
Flint	514,700
Lansing (Capital)	398,800
Ann Arbor	248,100
Saginaw	226,100

	Population
Indiana: Indianapolis (Capital)	1,157,200
Fort Wayne	373,700
South Bend	275,600
Evansville	248,300

Climate

The climate is typical of the northern United States—varied and changeable with moderately heavy snowfalls in winter and some days of great heat and humidity, with thunderstorms, in summer. In Detroit wide seasonal swings are tempered by proximity to the Great Lakes.

Local Time

Michigan and Toledo, Ohio — Eastern Standard and Daylight Saving Time (as in Ontario and Quebec)
Indiana — Maintains Eastern Standard Time year round.

Weights and Measures; Electricity

United States measures that differ from those used in Canada are:

1 U.S. pint	16 fluid ounces	473.12 millilitres
1 U.S. quart	32 fluid ounces	946.24 millilitres
1 U.S. gallon	128 fluid ounces	3,784.96 millilitres
1 Imperial proof gallon	1.36 U.S. proof gallons	5.15 litres

Electricity for domestic use is supplied at 115 volts, 60 cycles AC.

Public Holidays

The following public holidays are observed:

New Year's Day	January 1
Lincoln's Birthday	February 12
Washington's Birthday	February (third Monday)
Good Friday	
Memorial Day	May (last Monday)
Independence Day	July 4
Labor Day	September (first Monday)
Columbus Day	October (second Monday)
Veterans Day	October (last Monday)
Election Day	November
Thanksgiving	November (fourth Thursday)
Christmas Day	December 25

The Canadian Consulate observes the more important U.S. holidays together with Canada Day (July 1), Canadian Thanksgiving (October, second Monday), and Queen Victoria's Birthday (May).

Historical Background

Michigan

Detroit was founded in 1701 by Antoine de la Mothe Cadillac as a fur trade post strategically located on the Great Lakes water route. In 1760 it was occupied by the British and held until 1796, the last significant place in the United States occupied by Britain. Michigan was admitted as a state in 1837.

Indiana

The "Hoosier" State was first visited by the French explorer Robert Cavelier de La Salle, who established numerous trading posts. England won control of the territory in 1763 following the French and Indian war and left in 1779. Indiana was admitted as a state to the Union in 1816.

II. ECONOMY AND INDUSTRY

Industry

Michigan

This state ranks 6th in the nation in terms of value added by manufacture with a total of \$26.3 billion in 1974. Being the automotive capital of the world, transportation equipment accounts for about 40 per cent of this total. One of the prime resources of Michigan is its pool of technological skills.

Michigan industry is highly diversified with 87 per cent of all manufacturing categories represented. Other major industries are machine tools, foundry products, metal stampings, drugs and chemicals.

The Detroit area represents roughly half the State of Michigan in population and production. It is a major banking centre and its port ranks second in collection of all United States customs districts.

Indiana

In 1977 Indiana ranked 8th in value added by manufacture at \$15.8 billion. Machinery, particularly electrical and transportation equipment, accounted for about 32 per cent of this total. Important steel mills are concentrated in the northern region; major electronic firms and vehicle manufacturers are also established in this state. Other major industries are mobile homes and fabricated metal products.

Toledo

One of the ten largest ports in the United States, Toledo ranks number one among shippers of soft coal. It is conveniently located on Lake Erie, 96 kilometres (60 miles) from Detroit. In 1972 its value added by manufacture amounted to \$1.9 billion. Its major industries are auto parts, transportation equipment and plate glass. It is also an important distribution centre for farm produce.

Agriculture

Michigan

In 1977 the number of farms totalled 78,000 with a value of products sold estimated at \$1.7 billion. The state is a leading producer of dry beans, wheat, cherries and apples.

Indiana

Hogs and corn are the two major farm income producers. In 1976 the 105,000 Indiana farms reported \$3.4 billion of products sold. The state is known as the number one popcorn producer in the nation. Other major crops are soya beans, winter wheat and burley tobacco.

Natural Resources

Michigan

Michigan has the most abundant water resource of any state with four Great Lakes plus 11,000 inland lakes and 57,900 kilometres (36,000 miles) of rivers and streams. Mineral production was estimated at \$1.6 billion in 1976. The southern part of the peninsula is connected to the world's largest salt deposit which extends to southern Ontario. Michigan is also an important producer of iron ore, cement, copper and magnesium.

Oil and gas reserves are modest, hydro potential nil. Once bountiful, timber reserves have diminished drastically in the south due to industrial development and are now chiefly concentrated in the northern area of the state.

Indiana

The state leads the nation in production of building stone, supplying approximately 80 per cent of the building limestone used in the United States. Coal production is also substantial. Important deposits of sand, gravel, sandstone and clay are among Indiana's major natural resources. In 1975 the value of mineral production was \$1 billion with coal, petroleum and natural gas responsible for about 47 per cent of this total.

Trade with Canada

Basically Michigan and Indiana use raw materials and components and ship finished products. Forest products, automobiles and automotive parts represent the major Canadian exports to these two states. For 1977 Canadian exports through the ports of Michigan were estimated at \$8.5 billion whereas total U.S. exports through Michigan to Canada were reported at \$4.9 billion. More than half of Michigan's foreign commerce is with Canada and in 1977 it consumed roughly 17 per cent of Canada's exports. Canadian trade with Indiana is substantially less than with Michigan and lumber is the major Canadian export.

Transportation Services

Rail

There are 10,678 kilometres (6,635 miles) of mainland track in Michigan and six rail ferries across Lake Michigan bypassing Chicago, whereas Indiana has a total of 10,592 kilometres (6,582 miles).

Canadian National Railways and the Canadian Pacific Railway have connecting services with affiliated lines in the two states together with terminal facilities and pool arrangements with other lines.

The names and addresses of the major railroad companies operating in Michigan and Indiana are as follows:

Michigan

Ann Arbor Railroad Co.	1348 Buhl Building Detroit, Michigan	(313) 964-3767
Canadian National Railways	131 West Lafayette Detroit, Michigan	(313) 962-2260
Canadian Pacific Railway Co.	2243 First National Building Detroit, Michigan	(313) 963-7820

Detroit, Toledo & Ironton Railroad Company	1 Parklane Boulevard Dearborn, Michigan	(313) 336-9600
Norfolk and Western Railway	115 Twelfth Detroit, Michigan	(313) 496-1850
Chessie System	One Northland Plaza Southfield, Michigan	(313) 552-5000

Indiana

Chicago, South Shore & South Bend	Michigan City, Indiana	(219) 874-4221
Ferdinand Railroad Company	Ferdinand, Indiana	(812) 367-1120
Illinois Central Gulf Railroad	428 Merchants Bank Building Indianapolis, Indiana	(317) 632-5361
Seaboard Coastline Louisville & Nashville Railroad	1103 East 28th Indianapolis, Indiana	(317) 923-2511
Southern Indiana Railway Inc.	Chamber of Commerce Building Indianapolis, Indiana	(317) 634-2515
Southern Railroad System	505 Merchants Bank Building Indianapolis, Indiana	(317) 639-1424

Road

Michigan and Indiana have respectively 1,770 and 1,850 kilometres (1,100 and 1,150 miles) of designated interstate freeways. Additionally, Michigan maintains 14,800 kilometres (9,200 miles) of state highways and Indiana 18,185 kilometres (11,300 miles).

Commercial Canadian vehicles operating on United States highways are subject to local regulations which may vary according to state as well as province of vehicle registration. The Michigan Public Service Commission requires commission plates on all commercial carriers entering Michigan. These can be obtained from Secretary of State offices, scale stations or the Office of Motor Transportation, Lansing. Ontario trucks are allowed a single trip permit only, good for a single trip into the state at a cost of \$20. Trucks from all other provinces are allowed 10 day permits at the same cost of \$20.

Canadian trucks may purchase Michigan licence plates at costs based on GVW rating. In addition, the state collects a diesel fuel tax, calculated on the basis of miles driven in state and flat mile per gallon average. This is recorded voluntarily, but subject to random audit by state authorities.

For detailed information on up-to-date requirements in Michigan, Indiana or Ohio, Canadian commercial vehicle operators should contact:

Title and Registration Division	Registration of Vehicles Bureau of Motor Vehicles
Department of State	325 State Office Building
Lansing, Michigan	Indianapolis, IN 46204
or	Telephone: (317) 633-4828
Michigan Department of State	Department of Highway Safety Bureau of Motor Vehicles
Secretary of State Office	4300 Kimberley Parkway
312 Michigan Avenue	Columbus, OH 43227
Detroit, MI 48226	Telephone: (614) 466-2130
Telephone: (313) 963-8250	

Waterways

Michigan relies more heavily on water transport than most states. The Detroit River is one of the world's busiest waterways and in 1975 the Port of Detroit handled 27 million short tons, 2.6 million of which constituted general cargo. Other Michigan ports are Muskegon, Port Huron, Sault Ste. Marie and Bay City.

Indiana has only a limited waterfront on the shore of Lake Michigan. The Port of Indiana, Burns Waterway Harbor, was completed in 1969 and provides berth for the largest ships engaged in Great Lakes and overseas shipping. Transit from the Port of Indiana to the inland waterways is facilitated by barges operating on the Ohio and Mississippi Rivers.

Toledo is a major port specializing in the loading of bulk commodities.

Airways

Major airline companies such as American, Delta, Trans World, United, North Central, Pan Am and Eastern service the larger cities located in Michigan and Indiana together with the City of Toledo. They operate from Detroit's Metro Airport. Wright Airlines is the only airline using Detroit City Airport.

Air Canada and Nordair have excellent daily Canadian connections from nearby Windsor, Ontario.

III. SELLING TO DETROIT TERRITORY

Opportunities for Canadian Products

Despite already substantial sales of Canadian goods, tremendous potential exists for new Canadian exporters and new Canadian products. Buyers are interested in almost any item that can compete in quality, distinctiveness and laid-down price. Many existing U.S. supply sources are more distant than potentially competitive Canadian ones.

Michigan is the heart of the Great Lakes megalopolis, the heartland of North America. Detroit, fifth largest metropolitan area in the U.S., is far above average in income and below average in unemployment. It is one of the most logical markets for new Canadian exporters.

An Ideal Test Market

Average weekly income in Michigan, in U.S. dollar terms, is 10 per cent more than the Canadian average. Consumption patterns are generally similar. Canadian goods will not sell merely because they are Canadian; they must compete in all respects with U.S. goods and require merchandising techniques.

The Canadian Image

Many American businessmen are not aware of the high level of development of Canadian industry and have misconceptions about Canadian design and quality. U.S. firms often do not regard Canada as "foreign" and Canadian merchandise consequently is bought and invoiced through domestic purchasing departments—which can work to your advantage. Proximity to Canada and personal and corporate connections result in receptivity and a willingness to buy on the same basis as from domestic U.S. sources.

Positive Sales Psychology

Canadian exporters may face a double challenge: to sell as an American vendor does and overcome misconceptions about Canadian capabilities. The buyer must be assured that there is nothing risky about doing business with Canada or with a new supplier.

Before selling in the United States, Canadian companies should commit themselves to:

1. aggressively seeking out and pursuing business opportunities on a continuing basis;
2. making your first impression a positive one by coming prepared with a detailed listing of your capabilities, interests and past experience;
3. quoting, delivering and following up reliably and aggressively.

The Initial Approach

The best introduction is by a personal visit. Some type of representative or distributor may be appointed later, but large volume buyers usually want to meet their prospective suppliers personally.

In planning the first sales trip, selection of calls and routing are important and the Commercial Division of the Consulate can provide guidance and introductions. Almost half of the purchasing locations in Michigan are outside of Detroit. If a number of calls are planned it is usually most practical to make them by car.

Appointments often aren't necessary with individual buyers, but as a matter of good form it is usually advisable to start with the Director of Purchasing, or his equivalent, and through him meet the proper buyer. An advance notification in this case is suggested.

A complete presentation on the first call is most important. This should include literature, specifications, samples if possible and all the price, delivery and quality-control information a buyer needs to evaluate your capabilities against his current sources. Many buyers keep up-to-date vendor records. A favourable impression is made if a résumé including the following can be supplied at the time of the first visit:

- vendor's name, address and telephone number
- name, address and telephone of local representative
(if applicable)
- date established
- size of plant
- number of employees
- principal products
- location of plants
- description of production facilities and equipment
- description of quality-control facilities and procedures
(becoming increasingly important to automotive buyers)
- transportation facilities
- approximate yearly sales volume
- list of three representative customers
- financial and credit rating.

Reciprocal Visits

Many buying organizations check out new vendors' facilities personally before placing continuing business. If they don't come as a matter of course, it is good sales strategy to invite them.

Following Up the Initial Call

Buyers, particularly in the motor vehicle field, expect to be called upon more frequently than their Canadian counterparts. This may be as often as every two weeks at some periods of the buying year. Most Canadian firms lack the sales force to accomplish this; however the problem can be solved by appointing a manufacturers' representative or selling through brokers, jobbers or distributors as the situation warrants.

Price Quotations

Quotations should be submitted on both a laid-down basis, buyer's warehouse or factory, and f.o.b. Canadian plant basis exclusive of Canadian sales or excise tax. Always quote in United States funds unless specifically requested otherwise. The landed price should include transportation charges, U.S. customs duties if applicable, brokerage fees and insurance. The quotation should be comparable in format to quotations from U.S. sources. Buyers can't be expected to understand or be sympathetic to customs duties or other matters peculiar to international transactions. This is solely the responsibility of the Canadian exporter and a "cost" of international business.

Canadian exporters may not be granted the same opportunities for re-negotiating initial quotations as they have been accustomed to in Canada. Because U.S. buyers are often able to work to tighter purchasing deadlines and target prices, they may have to accept the first bid as final.

The Manufacturers' Representative

The commission agent or salesman is more commonly used as a sales channel in the United States than in Canada, and in the Detroit area this is especially true in the automotive industry. The better "reps" are highly qualified by education, training and experience. They know their customers and call regularly—not only on the buying level, but on engineering, design and quality control levels as well; thus they work in advance of model year buys and follow up on use of their principal's product.

Potential advantages of the rep include economy, closer contact with buyers—sometimes social—and nearness to the scene of possible problems. The Detroit office maintains information on the majority of manufacturers' representatives operating in Michigan, Indiana and Toledo, Ohio and can make suitable suggestions for Canadian manufacturers.

Delivery

Delivery must be exactly to customers' specifications and these are as rigid as any in the world. Many U.S. plants work on inventories as short as one or two days and could be shut down by a delay of a few hours. Failure to adhere to rigid delivery schedules is one of the surest ways of not being asked to quote again.

IV. SERVICES FOR EXPORTERS

Banking

There are no Canadian banks with representatives in Michigan, Indiana or Metropolitan Toledo, Ohio, but the branches of Canadian banks in Windsor, Ontario are in constant contact with their counterparts on the American side of the border. In addition, the international divisions of the Canadian banks in Montreal and Toronto are in a position to assist exporters.

Please refer to “Useful Addresses” for a listing of prominent banks and customs brokers serving this market territory.

Patents, Trademarks and Copyrights

General

An informative booklet entitled “General Information Concerning Patents” is available from the Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, DC 20302 at a cost of 20 cents.

Patents

All business with the Patent Office should be transacted in writing and all letters addressed to the Commissioner of Patents, Washington, DC 20231.

U.S. patent laws make no discrimination with respect to the citizenship of the inventor. However, it is the inventor who must make application for patent and sign related papers (with certain exceptions).

Most inventors employ the services of patent attorneys or patent agents. The Patent Office cannot recommend any particular attorney or agent but does publish a list of all registered patent attorneys and agents who are willing to accept new clients and lists them by states, cities and foreign countries.

Trademarks

A trademark relates to the name or symbol used in trade to indicate the source or origin of goods. Trademark rights will prevent others from using the same trademark on identical goods but do not prevent others from making these goods without the trademark.

The procedure relating to the registration of trademarks and some general information on trademarks is given in a pamphlet called “General Information Concerning Trademarks” which can be obtained from the Patent Office.

Copyright

Copyright protects the writings of an author against copying. Literary, dramatic, musical and artistic works are included within the protection of the copyright law which in some instances also confers performing and recording rights. The copyright goes to the form of expression rather than the subject matter.

Note: copyrights are registered in the Copyright Office in the Library of Congress and the *Patent Office has nothing whatever to do with copyrights*. Information concerning copyrights may be obtained from Register of Copyrights, Library of Congress, Washington, DC 20540.

Licensing and Joint Ventures

If you wish to market a patented invention or product in the United States, either under a joint-licensing agreement or some other arrangement, there are a number of firms specializing in patent and marketing services. The Canadian Consulate in Detroit can help in choosing such firms.

The Canadian-American Commercial Arbitration Commission

Reference to the above Commission is often made in standard commercial contracts between Canadian and American companies. In the event of disputes the Canadian firm simply refers to

the Canadian Chamber of Commerce, 1080 Beaver Hall Hill, Montreal, Quebec, H2Z 1T2, and the American firm refers to the American Arbitration Commission, 140 West 51st Street, New York, NY 10020.

V. CUSTOMS REGULATIONS AND DOCUMENTATION

U.S. Exports to Canada

Enquiries concerning the importation of U.S. products into Canada should be referred to the United States Embassy, 100 Wellington Street, Ottawa or the U.S. Consulate or Consulate-General in Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, Montreal, Quebec, Saint John, Halifax or St. John's.

Canadian Export Documents

All Canadian exports to the United States, even when accompanying returned American merchandise, must be accompanied by Canada customs export form B-13. Canada customs requires three copies at the same time of exportation, but it is wise to prepare at least five. Two numbered copies will then be returned to the exporter unless otherwise specified on the B-13. By doing this, the exporter avoids having to submit a form C-6 for additional certified copies of the B-13 should the goods be returned to Canada for any reason. Two numbered copies of the B-13 must always accompany the Canada customs entry as proof of export. B-13 forms may be obtained from Canada customs.

U.S. Customs and Market Access Information

To enjoy success in the United States market, a Canadian exporter requires market access information which falls into two basic categories: customs and non-customs. The former covers subjects such as documentation, tariff classification, value for duty and rates of duty, while the latter relates to the many other U.S. laws affecting imports such as food and drugs, consumer product safety, environmental protection and so on. Exporters are strongly urged to obtain all market access information on new products to be marketed in the U.S. from the U.S. Division of the Department of Industry, Trade and Commerce, in Ottawa. The Division is constantly liaising with U.S. customs and other agencies on behalf of Canadian exporters, and over the years has developed an in-depth knowledge of the interpretation and implementation of regulations governing access for imports into the U.S. market.

The address is:

United States Division
Western Hemisphere Bureau
Department of Industry, Trade and Commerce
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5
Tel: (613) 996-5471

U.S. Customs Regulations and Documentation Tariff Classification and Value for Duty

Request for Prospective Rulings

The U.S. Division can obtain a PROSPECTIVE CUSTOMS RULING from Washington on behalf of a Canadian exporter for articles which have not yet been exported and are not at present under

consideration by the U.S. Customs Service, provided that the following information is supplied. Failure to supply all of this information will only result in delays and confusion for the exporter.

General

- a) We require a written request signed by a person who has a direct and demonstrable interest in the question, also indicating that the merchandise or subject of the request has not previously, or is not now, under consideration by any U.S. Customs Service field office.
- b) Also, include a statement of all facts relating to the transaction such as names and addresses and other identifying information of all interested parties (if known), the probable port of arrival in the United States and a description of the transaction appropriate in detail to the ruling requested.

Tariff Classification Ruling

In addition to A and B above, the following information is required for a tariff classification ruling:

- 1) A full and complete description of the article.
- 2) The chief use of the article in the United States.
- 3) The commercial, common or technical description.
- 4) Metal, wood and mineral objects and combinations thereof should include a statement of the relative quantity (by weight and volume) and the value of each in order to determine the material in chief value and weight.
- 5) Textile materials and articles should be identified as in (4) and include the method of construction such as knit or woven, the fibres present in percentage by value and if wearing apparel, for whom it is designed to be worn.
- 6) Chemical products should be identified by their specifications and chemical analysis including a sample for U.S. customs use. Particular reference should be made if any part of the formula consists of a benzenoid chemical or its derivative stating the function of such chemical in the product.
- 7) Photographs, drawings or other pictorial representations of the articles should be submitted when samples are not sent.

Valuation Ruling

In addition to A and B above, the following information is required for a Valuation Ruling:

- 1) All information required on a U.S. special customs invoice form 5515.
- 2) The nature of the transaction, whether f.o.b./c.i.f., ex factory or some other arrangement.
- 3) Relationship of parties (if any), whether the transaction is at arms-length (i.e. between unrelated parties) and whether there have been other sales of the same or similar merchandise in the country of exportation, whether an agency situation exists and an explanation or copy of any agreement, contract or other relevant document.
- 4) A full description of the merchandise in order to determine if section 402 or 402(a) of the Tariff Act of 1930 applies and other relevant information required under the appropriate section.

Note: Privileged or confidential information should be clearly marked with an explanation as to why it is considered confidential.

Request for Internal Advice Rulings

Part 177.1(a)(2) of the Customs Regulations of the United States requires that questions arising in connection with current or completed transactions should be resolved by means of the INTERNAL ADVICE PROCEDURE at the port where entry was made. The request for an internal advice ruling can be filed by either the importer or his customs broker. The field office personnel will review the request and notify the importer of any points with which they do not agree.

The U.S. Division can provide valuable assistance and suggestions regarding points of law and previous customs practice which may support the importer's case.

Requests for advice from the U.S. Division should contain:

- 1) Copies of *all* documents related to the entry of the merchandise to which the request refers including those issued by U.S. customs.
- 2) A statement of *all* facts relative to the transaction from a commercial point of view such as domestic and foreign billing practices, price-list terms, end use of the goods, literature, drawings, pictures, method of shipment and all other pertinent facts.
- 3) A statement generally following the outline under "Request for Prospective Ruling". The U.S. Customs Service may, at its discretion refuse to consider a request for internal advice if, in its opinion, there is a clear and definitive precedent that supports its position. If the importer is not in agreement with this position, he may request a "Protest Review Decision".

Request for Protest Review

When an importer does not agree with a decision of the U.S. Customs Service, he may request a PROTEST REVIEW within 90 days from the date of liquidation. The U.S. Division can assist the importer and his broker by providing advice and suggestions on what information can be used to support the importer's case.

Entry at Customs

Goods may be "entered for consumption" at the port of arrival in the United States, whether at seaboard or on a land border, or the goods may be transported in bond to an inland port of entry and there entered for consumption.

For such transportation in bond to an interior port, an immediate transportation entry (I.T.) must be filled out at the port of arrival by either the consignee, the carrier, the U.S. customs broker or any other person having a sufficient interest in the goods for that purpose. In cases where the Canadian exporter assumes responsibility for entering the goods through U.S. customs, he may find that there are advantages in having shipments entered for consumption at the nearest or most convenient port of arrival. In this way he can remain in close touch with the broker and U.S. customs at that port of entry. However, where the U.S. purchaser intends making his own entries, it may be more convenient to have the goods transported in bond from the port of arrival to the interior port nearest the importer.

Who May Enter Goods

Goods may be entered by the consignee, his authorized employees or his agent. The only agents who can act for importers in customs matters are licensed U.S. customhouse brokers. They prepare and file the necessary customs entries, arrange for payments of duties and release of goods.

The railway express companies or other transport companies may be prepared in certain cases to enter packages through customs for the account of the exporter. If there is some difficulty or special problem connected with a shipment, the carriers may turn the matter over to a U.S. customs broker at the exporter's expense.

Goods may be entered by the consignee named on the bill of lading under which they are shipped or by the holder of the bill of lading duly endorsed by the consignee. When the goods are consigned "to order" they may be entered by the holder of the bill of lading duly endorsed by the consignor. In most instances entry is made by a person or firm certified by the carrier to be the owner of the goods for customs purposes. When goods are not imported by a common carrier, possession of the goods at the time of arrival in the United States is sufficient evidence of the right to make entry.

A non-resident of the United States may make entry of his own goods as may a non-resident partnership or a foreign corporation. But the surety on any customs bond required from a non-resident individual, partnership or corporation must be incorporated in the United States. When merchandise is entered in the name of a Canadian corporation, that corporation must have a resident agent in the state of entry who is authorized to accept service of process in the corporation's behalf.

In general, to facilitate clearance of customs it is advisable to contact a licensed U.S. customs broker who will outline the services he can provide, together with particulars on brokerage fees and other related matters.

Documentation

Normally the only documents required when shipping to the United States are a bill of lading as well as a special U.S. customs invoice 5515 and/or commercial invoice (preferably both). The use of a typewriter in preparing documents is preferred; in any case, they should be legible.

Note: Do not use red ink to fill out documents.

Bill of Lading

Normally a bill of lading for Canadian shipments is required by U.S. customs authorities. In lieu of the bill of lading the shipping receipt may be accepted if customs is satisfied that no bill of lading has been issued. Entry and release of merchandise may be permitted without the bill of lading if satisfactory bond is given in a sum equal to one and one-half times the invoice value of the merchandise. A carrier's certificate or duplicate bill of lading may, in certain circumstances, be acceptable.

Invoice

Shipments in excess of \$500 and subject to an ad valorem rate of duty, conditionally free of duty or subject to duty depending in some manner upon its value, should be accompanied at entry by a U.S. special customs invoice form 5515. However, copies of the commercial invoice are sufficient for shipments with an aggregate value of less than \$500, duty-free shipments or shipments of articles subject to specific rates of duty.

Completion of Form 5515

U.S. customs forms 5515 are available free of charge from U.S. consular offices in Canada or can be obtained from commercial stationers. While only one copy is required by U.S. customs, it is usual to forward three: one for the use of U.S. customs when the goods are examined, one to accompany the entry and one for the U.S. custom broker's file. District directors of U.S. customs are authorized to waive production of special and commercial invoices if satisfied that the importer, because of conditions beyond his control, cannot furnish a complete and accurate invoice; or that a classification, appraisalment and liquidation can properly be made without the production of such an invoice. In these cases, the importer must file the following with the entry:

- 1) any invoice received from the seller or shipper
- 2) a statement pointing out in exact detail any inaccuracies or omissions in such invoice
- 3) an executed pro forma invoice

4) any other information required for classification or appraisalment.

Special information with respect to certain classes of goods is sometimes required when either the customs or commercial invoice does not give sufficient information to permit classification and appraisal.

Packing List

U.S. customs authorities require three copies of a detailed packing list. This should indicate what is in each box, barrel or package in the shipment. If the shipment is uniformly packed, this can be stated on the invoice indicating how many items are in each container.

Payment of Duties

There is no provision for prepayment of duties in Canada before exportation to the United States but it is feasible for the Canadian exporter to arrange for payment by a U.S. customs broker or other agent and thus be able to offer his goods to U.S. buyers at a duty-paid price.

Liability for payment of duty usually becomes fixed at the time an entry (either for consumption or warehouse) is filed with U.S. customs. The liability is fixed, but not the amount of duty which is only estimated at the time of the original entry. When the entry is liquidated, the final rate and amount of duty is ascertained. Obligation for payment is upon the person or firm in whose name the entry is filed.

Temporary Free Importation

Certain articles not imported for sale may be admitted into the United States under bond without the payment of duty.

Such articles must in most cases be exported within one year of the date of importation. Upon application to the district director, this period may be extended for a period not to exceed a total of three years.

Such articles may include the following:

- articles for repair, alterations or processing (not manufacture)
- models of women's wearing apparel by manufacturers
- not for sale samples for order-taking (not to include photo-engraved printing plates for reproduction)
- motion picture advertising films
- articles for testing, experimental or review purposes (plans, blueprints, photographs for use in study or for experimental purposes may be included). In the case of such articles satisfactory proof of destruction as a result of the tests with the production of a proper affidavit of destruction will relieve the obligation of exportation
- containers for merchandise during transportation
- models imported by illustrators and photographers for use solely in illustrating
- professional equipment, tools of trade, repair components for equipment or tools admitted under this item and camping equipment; all the foregoing imported by or for non-residents sojourning temporarily in the United States and for use by such non-residents
- articles of special design for temporary use exclusively in the production of articles for export
- works of art, photographs, philosophical and scientific apparatus brought into the U.S. by professional artists, lecturers or scientists for use in exhibition and promotion of art, science and industry
- automobiles, automobile chassis, automobile bodies — finished, unfinished or cutaway when intended solely for show purposes. The temporary importation bond in the case of these articles is limited to six months with no right of extension.

Commercial Travellers — Samples

Samples accompanying a commercial traveller may be admitted and entered on the importer's baggage declaration. In such cases, an adequate descriptive list or a U.S. special customs invoice must be provided. The personal bond of the commercial traveller is usually accepted to guarantee the timely exportation of the samples under U.S. customs supervision. Penalty for failure to export the samples entails loss of the privilege on future trips.

U.S. Anti-Dumping and Countervail Statutes

Due to the complexity of these statutes, exporters are encouraged to contact the U.S. Division of the Department of Industry, Trade and Commerce for answers to any specific questions.

Anti-Dumping

If a U.S. company has reason to believe that a product is being sold in the U.S. at a price lower than the price at which it is sold in its home market, an anti-dumping complaint may be filed with the U.S. Treasury Department. The anti-dumping petition must contain information to support the dumping allegations along with evidence of injury suffered by the U.S. industry affected.

A U.S. anti-dumping investigation must be conducted within specified time frames:

1. Within 30 days of receipt of an anti-dumping petition, the Secretary of the Treasury must decide whether or not to initiate an investigation.
2. Within six months (nine months in complicated cases) of the initiation of an investigation, the Secretary of the Treasury must issue a preliminary determination on whether or not there are sales at less than fair value, i.e. dumped prices.
3. If sales were made at less than fair value, the matter would be referred to the U.S. International Trade Commission (ITC) for an injury determination which must be made within three months of the date of referral to the commission.
4. If the International Trade Commission (ITC) finds injury to a U.S. industry, an anti-dumping finding would be issued.

Countervail

Under the U.S. Countervailing Duty Statute, an additional duty may be imposed upon dutiable articles imported into the United States if any bounty or grant upon their manufacture production or export has been made. The U.S. Trade Act of 1974 enlarged the scope of the U.S. Countervailing Duty Statute to include duty-free goods. This amendment brings within the purview of the law the 70 per cent of Canadian exports to the U.S. which were previously exempt. Application of countervailing duty against free merchandise will in most cases be subject to an injury determination by the U.S. International Trade Commission.

Marking of Goods

Country of Origin Marking

All goods must be legibly and conspicuously marked in English to show country of origin.

The use of stickers or tags is permitted if used in such a manner as to be permanent, unless deliberately removed, until receipt by the final purchaser.

Certain small instruments and utensils must be marked by die-stamping or cast-in-the-mould lettering, engraving or by means of metal plates securely attached to this article.

The U.S. Customs Service may exempt certain articles from this marking. In such cases, the container must be suitably marked.

Composition Marking

Any product containing woollen fibre (except carpets, rugs, mats and upholsteries, or articles made more than 20 years before importation) must be clearly marked with the name of the manufacturer or the person marketing the product together with a statement of the fibre content of the product. If not suitably marked, an opportunity to mark under U.S. customs supervision is granted.

When the fabric contained in any product is imported, it is necessary to state the fabric's country of origin.

Fur products must be marked as to type (particular animal), country of origin and manufacturer's name; in addition they must be marked if they are used, bleached or artificially coloured, composed substantially of paws, tails, bellies or waste.

Food Labelling

All imported foods, drugs and cosmetics are subject to inspection by the Food and Drug Administration of the United States at the time of entry. The Food and Drug Administration is not authorized to pass upon the legality of specific consignments before they arrive and are offered for entry. However, the administration may offer comment on proposed labels or answer other enquiries from importers and exporters.

Advice on prospective food labels may also be obtained from the U.S. Division of the Department of Industry, Trade and Commerce in Ottawa.

Import Prohibitions and Restrictions

In addition to goods prohibited entry by most countries in the world, such as obscene or seditious literature, narcotics, counterfeit currency or coins, certain commercial goods are also prohibited or restricted. Moreover, various types of merchandise must conform to laws enforced by government agencies other than the United States Customs Service. Fur products are also subject to the Endangered Species Act and importation of certain fur skins would be prohibited.

Animals

Cattle, sheep, goats, swine and poultry should be accompanied by a certificate from a salaried veterinarian of the Canadian government to avoid delays in quarantine.

Wild animals and birds, or products thereof, are prohibited if captured, taken, shipped, possessed or exported contrary to laws of the country of origin. In addition, the purchase, sale or possession of such animals is prohibited if contrary to the laws of any part of the United States.

Plants and Plant Products

Permits issued by the Department of Agriculture are required.

Regulations may restrict or prohibit importation.

Shipments of agricultural and vegetable seeds and screenings are detained pending the drawing and testing of samples and are governed by the regulations of the U.S. Federal Seed Act.

Postal Shipments

Parcels of aggregate value not exceeding one dollar (U.S. value) may be entered free of duty.

Commercial shipments of more than one dollar value must include a commercial invoice and a customs declaration on the form provided by the Canadian Post Office and give an accurate description and value of the contents. The customs declaration must be securely attached to the package.

If the shipment comprises two or more packages the one containing the commercial invoice should be marked "Invoice Enclosed;" other packages of the same shipment may be marked as "No. 2 of 3, Invoice Enclosed in Package No. 1."

A shipment in excess of \$500 aggregate value must include a U.S. special customs invoice (form 5515) and any additional invoice information required. A shipment under \$250 aggregate value will be delivered to the addressee. Duties and delivery fees for each package are collected by the postman. Parcels containing bona fide gifts excluding alcoholic beverages, tobacco products and perfumes to persons in the United States will be passed free of duty provided the aggregate value received by one person on one day does not exceed \$10. No postal delivery fee will be charged. Such parcels should be marked as a gift and the value and contents indicated on the parcel.

American Goods Returned

U.S. products returned without any evidence of advanced value or improved condition may be entered duty free.

Articles exported from the United States for repair or alteration shall be subject to duty upon the value of the repairs or alterations. The term "repairs or alterations" means restoration, change, addition, renovation, cleaning or other treatment which does not destroy the identity of the article exported or create a new or different article. Any article of metal (except precious metal) manufactured in the United States and exported for processing and again returned to the United States for additional processing is subject to a duty upon the value of processing outside the United States provided the material which has been processed in Canada is returned to the original exporter for the further processing of the goods.

The cost or value of U.S. origin component parts used in the production of goods imported into the U.S. may be deducted from the value for duty provided the parts have not been subject to any change except operations incidental to the assembly process such as cleaning, lubricating and painting.

Special U.S. customs procedural requirements must be followed upon the exportation and return of American goods. Details may be obtained from United States Import Specialists at border points or from the U.S. Division, Western Hemisphere Bureau, Department of Industry, Trade and Commerce, Ottawa.

Duty on Containers

If used in shuttle service, the following types of containers may enter free of duty:

- 1) U.S. containers and holders including shooks and staves of U.S. production when returned as boxes or barrels containing merchandise
- 2) foreign containers previously imported and duty paid if any
- 3) containers of a type specified by the Secretary of the Treasury as instruments of international traffic.

One-trip containers are included in the dutiable value of goods.

VI. YOUR BUSINESS VISIT TO THIS TERRITORY

There is no substitute for the personal visit. Correspondence, while better than nothing, does not excite the American businessman. In a few words, *he wants to be shown*.

When to Go

The best time to visit Detroit and Indianapolis is during spring and fall. Avoid the Christmas-New Year holiday period when most automotive offices are closed and the July-August vacation period.

How to Get There

Air

North Central has direct non-stop flights from Toronto to Detroit. Air Canada has several daily flights to Windsor from a number of Canadian cities. Nordair flies Montreal-Hamilton-Windsor twice daily.

Railways

Canadian National offers passengers service from Montreal and Toronto to Windsor, Ontario.

Buses

Greyhound Bus Lines maintains routes to the major cities in Michigan and Indiana.

Where to Stay

The Consulate will be pleased to suggest suitable hotels or motels in the territory. Please refer to Part VII, "Useful Addresses," for the names and addresses of some of the better known hotels and motels.

Routing of Business Calls

At least half of the buying locations in Michigan are outside the greater Detroit area and buyers are receptive to Canadian callers. In Michigan calls generally lie along the following three routes with kilometres and miles from Detroit indicated.

	Kilometres from	Miles from		Kilometres from	Miles from
MICHIGAN	Detroit	Detroit	I-96	Detroit	Detroit
I-94					
Ann Arbor	64	40	Lansing	134	83
Jackson	122	76	Grand Rapids	251	156
Battle Creek	190	118	Muskegon	301	187
Kalamazoo	225	140			
Benton Harbor	298	185			
Chicago, Ill.	462	287			

MICHIGAN	Kilometres from	Miles from		Kilometres from	Miles from
I-75	Detroit	Detroit	INDIANA	Detroit	Detroit
Pontiac	53	33	Fort Wayne	254	158
Flint	111	69	South Bend	386	240
Saginaw	159	99	Elkhart	362	225
Bay City	182	113	Indianapolis	444	276
Toledo, Ohio	97	60			

VII. USEFUL ADDRESSES

Canadian Consulate
1920 First Federal Building
1001 Woodward Avenue
Detroit, MI 48226
Tel: (313) 965-2811
Telex: 23-0715

Canadian Defence Liaison Officer
Attention: CDDPL-DT
Michigan Army Missile Plant
38111 Van Dyke Avenue
Warren, MI 48090
Tel: (313) 264-1100, ext. 2527 or 2528

Banks With International Departments

Michigan

Bank of the Commonwealth
719 Griswold Street
Detroit, MI 48231
Tel: (313) 496-5800

City National Bank
P.O. Box 2659
City National Bank Building
Detroit MI 48226
Tel: (313) 965-1900 Ext. 310 and 613

Detroit Bank & Trust
P.O. Box 59
Fort at Washington
Detroit, MI 48231
Tel: (313) 222-3300

Manufacturers National Bank of
Detroit
100 Renaissance Center
Detroit MI 48243
Tel: (313) 222-4000

Michigan National Bank of Detroit
500 Griswold Street
Detroit, MI 48226
Tel: (313) 961-5300

National Bank of Detroit
611 Woodward Avenue
P.O. Box 116-A
Detroit, MI 48232
Tel: (313) 225-1000

Indiana

American Fletcher National Bank & Trust Co.
108 North Pennsylvania Street
Indianapolis, IN 46204
Tel: (317) 633-2345

Indiana National Bank
1 Indiana Square
Indianapolis, IN 46204
Tel: (317) 266-5111

Toledo, Ohio

Toledo Trust Company
245 Summit
Toledo, OH 43603
Tel: (419) 259-8150

First National Bank of Toledo
Madison at Huron
Toledo, OH 43603
Tel: (419) 259-6895

Customs Brokers

Michigan

Altromsco Customs Brokers	4461 West Jefferson, Detroit	(313) 554-0200
A.F. Burstrom & Son Inc.	15400 West Lincoln, Oak Park	(313) 968-1400
John V. Carr & Son Inc.	1600 West Lafayette, Detroit	(313) 965-1540
F.X. Coughlin Company	28451 Wick, Romulus	(313) 946-9510
Dorf International Inc.	1234 First National Building, Detroit	(313) 961-6524
Duty Drawback Services Inc.	22120 Grand River, Detroit	(313) 537-7670
Export-Import Service Co. Inc.	28265 Beverly, Romulus	(313) 292-3440
W.R. Filbin & Co. Inc.	2436 Bagley, Detroit	(313) 964-1144
I.C. Harris & Co.	660 Woodward, Detroit	(313) 961-4130
S.H. Moulton & Co.	28055 Wick, Romulus	(313) 946-5400
F.W. Myers & Co. Inc.	1300 West Fort, Detroit	(313) 964-5665
V.G. Nahrgang Co.	155 West Congress, Detroit	(313) 962-4681
Wm. R. Neal, Inc.	645 Griswold, Detroit	(313) 961-7121
Pacific Customs Brokerage Co.	243 West Congress, Detroit	(313) 964-2540
Rea Express	2500 Newark, Detroit	(313) 962-2345
J.D. Richardson Company	1225 Lafayette Building, Detroit	(313) 962-0693
Gerry Schmidt & Co.	28111 Hoover, Warren	(313) 574-1200
C.J. Tower & Sons Inc.	645 Griswold, Detroit	(313) 961-1124
S.J. Watt	20258 Woodland, Harper Woods	(313) 881-7840
W.F. Whelan Co.	Detroit Metro Airport, Romulus	(313) 942-9450

Indianapolis, Indiana

Kenneth Williams & Assoc.	P.O. Box 41607, Indianapolis Int'l Airport	(317) 243-7577
Quast & Co., Inc.	P.O. Box 41594, Indianapolis Int'l Airport	(317) 243-8361

Toledo, Ohio

R.G. Hobelmann & Co. Inc.	Edward Lamb Building Toledo, Ohio	(419) 243-3247
Seaway Forwarding Corp.	National Bank Building Room 725 Toledo, Ohio	(419) 242-7318
Trans-World Shipping Service	Board of Trade Building Toledo, Ohio	(419)

Bonded Warehouses

Michigan

Ammex Warehouse Co. Inc. Corner 21st and Porter Detroit, Michigan (313) 496-0630	F.X. Coughlin Co. 28451 Wick Road Romulus, Michigan (313) 946-9510
Corrigan Systems 2000 Westwood Dearborn, Michigan (313) 274-4100	Central Detroit Warehouse 18765 Seaway Drive Melvindale, Michigan (313) 388-3200

Detroit Harbor Terminals Inc.
4461 West Jefferson Avenue
Detroit, Michigan
(313) 825-3200

Detroit Marine Terminals Inc.
9401 West Jefferson Avenue
Detroit, Michigan
(313) 843-7575

O.H. Frisbie Moving & Storage Co.
14225 Schaefer
Detroit, Michigan
(313) 837-0808

International Great Lakes Shipping
4461 West Jefferson Avenue
Detroit, Michigan
(313) 554-2600

Michigan Liquor Control Commission
2251 Dix Highway
Lincoln Park, Michigan
(313) 383-4000

U.S. Equipment Co.
20580 Hoover
Detroit, Michigan
(313) 526-8300

Viviana Wine Importers Inc.
15100 Second Boulevard
Highland Park, Michigan
(313) 883-1600

Toledo, Ohio

Great Lakes Terminal Warehouse Co.
355 Morris
Toledo, Ohio
(419) 241-4231

Hotels

Detroit Plaza Hotel
Renaissance Center
Detroit, Michigan
(313) 568-8000

Pontchartrain Hotel
2 Washington Boulevard
Detroit, Michigan
(313) 965-0200

Grand Trunk Warehouse & Cold Storage Co.
1921 East Ferry
Detroit, Michigan
(313) 921-8380

P. Leiner & Sons America Inc.
20101 Nine Mile Road
St. Clair Shores, Michigan
(313) 772-2600

Mohawk Liqueur Corp.
1965 Porter Street
Detroit, Michigan
(313) 962-4545

Palmer Moving & Storage Co.
7740 Gratiot
Detroit, Michigan
(313) 921-1035

Riverside Storage & Cartage Co.
547 Cass Avenue
Detroit, Michigan
(313) 961-0606

Walker International
2101 West Lafayette
Detroit, Michigan
(313) 496-1171

Wolverine Storage,
38160 Amrhein
Livonia, Michigan
(313) 537-8850

Toledo Foreign Trade Zone
Operators Inc.
3332 Saint Lawrence
Toledo, Ohio
(419) 729-3704

Holiday Inn
22900 Michigan Avenue
Dearborn, Michigan
(313) 278-4800

Howard Johnson's
Washington Boulevard and Michigan Avenue
Detroit, Michigan 48226
(313) 965-1050

Northfield Hilton Inn
5500 Crooks Road
Troy, Michigan
(313) 879-2100

Troy Hilton
1455 Stephenson Highway
Troy, Michigan
(313) 583-9000

Radisson-Cadillac Hotel
Washington Boulevard and Michigan
Avenue
Detroit, Michigan 48226
(313) 256-8000

Hyatt Regency Dearborn
Fairlane Town Centre
Dearborn, Michigan 48124
(313) 593-1234

Windsor, Ontario

Richelieu Inn
430 Ouellette Avenue
Windsor, Ontario
(519) 253-7281

Holiday Inn
480 Riverside Drive West
Windsor, Ontario
(519) 253-4411

Wandlyn Viscount Motor Inn
1150 Ouellette Avenue
Windsor, Ontario N9A 1E2
(519) 252-2741

The major hotel chains are well represented in Toledo and in other major centers in Michigan and Indiana.

REGIONAL OFFICES

IF YOU HAVE NOT PREVIOUSLY MARKETING ABROAD, CONTACT ANY OF THE CANADIAN TRADE OFFICERS OF THE DEPARTMENT OF INDUSTRY, TRADE AND COMMERCE AT THE ADDRESSES LISTED BELOW.

NEWFOUNDLAND LABRADOR

P.O. Box 6148
127 Water Street (2nd Floor)
St. John's, Newfoundland
A1C 5X8

Tel: (709) 737-5511
Telex: 016-4749

NOVA SCOTIA

Suite 1124, Duke Tower
5251 Duke Street, Scotia Square
Halifax, Nova Scotia
B3J 1N9

Tel: (902) 426-7540
Telex: 019-21829

NEW BRUNSWICK

Suite 642, 440 King Street
Fredericton, New Brunswick
E3B 5H8

Tel: (506) 452-3190
Telex: 014-46140

PRINCE EDWARD ISLAND

P.O. Box 2289
Dominion Building
97 Queen Street
Charlottetown
Prince Edward Island
C1A 8C1

Tel: (902) 892-1211
Telex: 014-44129

QUEBEC	C.P. 1270, Station B Suite 600 685, rue Cathcart Montréal (Québec) H3B 3K9	Tél: (514) 283-6254 Télex: 012-0280
	Suite 620, 2, Place Québec Québec (Québec) G1R 2B5	Tél: (418) 694-4726 Télex: 051-3312
ONTARIO	Commerce Court West 51st Floor P.O. Box 325 Toronto, Ontario M5L 1G1	Tel: (416) 369-3711 Telex: 065-24378
MANITOBA	507 Manulife House 386 Broadway Avenue Winnipeg, Manitoba R3C 3R6	Tel: (204) 949-2381 Telex: 075-7624
SASKATCHEWAN	Room 980 2002 Victoria Avenue Regina, Saskatchewan S4P 0R7	Tel: (306) 569-5020 Telex: 071-2745
ALBERTA NORTHWEST TERRITORIES	500 Macdonald Place 9939 Jasper Avenue Edmonton, Alberta T5J 2W8	Tel: (403) 425-6330 Telex: 037-2762
BRITISH COLUMBIA YUKON	P.O. Box 49178 Suite 2743 Bentall Centre, Tower III 595 Burrard Street Vancouver, British Columbia V7X 1K8	Tel: (604) 666-1434 Telex: 04-51191

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD	Dominion Building C.P. 2289 97 Queen Street Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 8C1	Tél. (902) 892-1211 Tél. 014-44129
QUÉBEC	Suite 620 1, Place Québec Québec (Québec) G1R 2B5	Tél. (418) 694-4726 Tél. 051-3312
MONTREAL	C.P. 1270, Station B Suite 600 685, rue Cathcart Montréal (Québec) H3B 3K9	Tél. (514) 283-6254 Tél. 012-0280
ONTARIO	Commerce Court West 51st floor C.P. 325 Toronto (Ontario) M5L 1G1	Tél. (416) 369-3711 Tél. 065-24378
MANITOBA	507 Manulife House 386 Broadway Avenue Winnipeg (Manitoba) R3C 3R6	Tél. (204) 949-2381 Tél. 075-7624
SASKATCHEWAN	Pièce 980 2002 Victoria Avenue Regina (Saskatchewan) S4P 0R7	Tél. (306) 569-5020 Tél. 071-2745
ALBERTA	500 Macdonald Place 9939 Jasper Avenue Edmonton (Alberta) T5J 2W8	Tél. (403) 425-6330 Tél. 037-2762
COLOMBIE-BRITANNIQUE YUKON	C.P. 49178 Suite 2743 Bentall Centre Tower "III" 595 Burrard Street Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1K8	Tél. (604) 666-1434 Tél. 04-51191

Les principales chaînes d'hôtels sont bien représentées à Toledo et dans les principaux centres du Michigan et de l'Indiana.

BUREAUX RÉGIONAUX

SI VOUS N'AVEZ PAS DÉJÀ COMMERCÉ AVEC L'ÉTRANGER, VEUILLEZ COMMUNIQUER AVEC VOTRE BUREAU RÉGIONAL DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE.

TERRE-NEUVE LABRADOR

127 Water Street
C.P. Boîte 6148
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1C 5X8
Tél. (709) 737-5511
Téléc 016-4749

NOUVELLE-ÉCOSSE

Suite 1124
Duke Tower
5251 Duke Street
Scotia Square
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 1N9
Tél. (902) 426-7540
Téléc 019-21829

NOUVEAU-BRUNSWICK

Suite 642,
440 King Street
Fredericton (Nouveau-Brunswick)
E3B 5H8
Tél. (506) 452-3190
Téléc 014-46140

Windsor (Ontario)

Pontchartrain Hotel
2 Washington Blvd
Detroit, Michigan
(313) 965-0200
Northfield Hilton Inn
5500 Crooks Road
Troy, Michigan
(313) 879-2100
Radisson-Cadillac Hotel
Washington Blvd & Michigan Ave
Detroit, Michigan 48226
(313) 256-8000
Howard Johnson's
Washington Blvd. & Michigan Ave
Detroit, Michigan 48226
(313) 965-1050
Troy Hilton
1455 Stephenson Hwy
Troy, Michigan
(313) 583-9000
Hyatt Regency Dearborn
Fairlane Town Centre
Dearborn, Michigan 48124
(313) 593-1234

Richelieu Inn
430 Ouellette Avenue
Windsor, Ontario
(519) 253-7281
Wandlyn Viscount Motor Inn
1150 Ouellette Avenue
Windsor (Ontario) N9A 1E2
(519) 252-2741

Holiday Inn
480 Riverside Dr. W.
Windsor (Ontario)
(519) 253-4411

Corrigan Systems 2000 Westwood Dearborn, Michigan (313) 274-4100	Detroit Harbor Terminals Inc. 4461 West Jefferson Avenue Detroit, Michigan (313) 825-3200	Detroit Marine Terminals Inc. 9401 West Jefferson Avenue Detroit, Michigan (313) 843-7575	O. H. Frisbie Moving & Storage Co. 14225 Schaefer Detroit, Michigan (313) 837-0808	International Great Lakes Shipping 4461 West Jefferson Avenue Detroit, Michigan (313) 554-2600	Michigan Liquor Control Commission 2251 Dix Highway Lincoln Park, Michigan (313) 383-4000	U.S. Equipment Co. 20580 Hoover Detroit, Michigan (313) 526-8300	Viviana Wine Importers Inc. 15100 Second Blvd. Highland Park, Michigan (313) 883-1600	Toledo (Ohio)		Great Lakes Terminal Warehouse Co. 355 Morris Toledo, Ohio (419) 241-4231	Hotels		Detroit Plaza Hotel Renaissance Center Detroit, Michigan (313) 568-8000	Holiday Inn 22900 Michigan Avenue Dearborn, Michigan (313) 278-4800
Central Detroit Warehouse 18765 Seaway Drive Melvindale, Michigan (313) 388-3200	Grand Trunk Warehouse & Cold Storage Co. 1921 East Ferry Detroit, Michigan (313) 921-8380	P. Leiner & Sons America Inc. 20101 Nine Mile Road St. Clair Shores, Michigan (313) 772-2600	Mohawk Liqueur Corp. 1965 Porter Street Detroit, Michigan (313) 962-4545	Palmer Moving & Storage Co. 7740 Gratiot Detroit, Michigan (313) 921-1035	Riverside Storage & Cartage Co. 547 Cass Avenue Detroit, Michigan (313) 961-0606	Walker International 2101 West Lafayette Detroit, Michigan (313) 496-1171	Wolverine Storage 38160 Amrhein Livonia, Michigan (313) 537-8850	Toledo (Ohio)		Toledo Foreign Trade Zone Operators Inc. 3332 Saint Lawrence Toledo, Ohio (419) 729-3704	Hotels		Detroit Plaza Hotel Renaissance Center Detroit, Michigan (313) 568-8000	Holiday Inn 22900 Michigan Avenue Dearborn, Michigan (313) 278-4800

Toledo (Ohio)

Toledo Trust Company
245, Summit
Toledo, Ohio 43603
Tél. (419) 259-8150

First National Bank of Toledo
Madison at Huron
Toledo, Ohio 43603
Tél. (419) 259-6895

Agents en douane**Michigan**

Altromsco Custom Brokers
A.F. Burstrom & Son Inc.
John V. Carr & Son Inc.
F.X. Coughlin Company
Dorf International Inc.
Duty Drawback Services Inc.
Export-Import Service Co. Inc.
W.R. Filbin & Co. Inc.
I.C. Harris & Company
S.H. Moulton & Co.
F.W. Myers & Co.
V.G. Nahrang Company
Wm. R. Neal Inc.
Pacific Customs Brokerage Co.
Rea Express
J.D. Richardson Company
Gerry Schmitt & Company
C.J. Tower & Sons
S.J. Watt
W.F. Whelan Co.

Indianapolis

Kenneth Williams & Assoc.
Quast & Co., Inc.

Toledo (Ohio)

R.G. Hobelmann & Co. Inc.

Seaway Forwarding Corp.

Trans-World Shipping Service

Entrepôts de douane**Michigan**

Ammex Warehouse Co. Inc.
Corner 21st & Porter
Detroit, Michigan
(313) 496-0630

F.X. Coughlin Co.
28451 Wick Road
Romulus, Michigan
(313) 946-9510

Board of Trade Building,
Toledo, Ohio
(419) 243-7227

National Bank Bldg., Room 725,
Toledo, Ohio
(419) 242-7318

Edward Lamb Building
Toledo, Ohio
(419) 243-3247

C.P. 41607, Indianapolis Int'l Airport
(317) 243-7577
C.P. 41594, Indianapolis Int'l Airport
(317) 243-8361

4461 West Jefferson, Detroit
(313) 554-0200
15400 West Lincoln, Oak Park
(313) 968-1400
1600 West Lafayette, Detroit
(313) 965-1540
28451, Wick Road, Romulus
(313) 946-9510
1234 First National Building, Detroit
(313) 961-6524
22120 Grand River, Detroit
(313) 537-7670
28265, Beverly Road, Romulus
(313) 292-3440
2436 Bagley, Detroit
(313) 964-1144
660 Woodward, Detroit
(313) 961-4130
28055 Wick, Romulus
(313) 946-5400
1300 W., Fort Street, Detroit
(313) 964-5665
155 W., Congress, Detroit
(313) 962-4681
645 Griswold, Detroit
(313) 961-7121
243 West Congress, Detroit
(313) 964-2540
2500, Newark, Detroit
(313) 962-2345
1225 Lafayette Bldg, Detroit
(313) 962-0693
2111 Hoover, Warren
(313) 574-1200
645 Griswold, Detroit
(313) 961-1124
20258 Woodland, Harper Woods
(313) 881-7840
Detroit Metro Airport, Romulus
(313) 942-9450

Itinéraire des visites d'affaires

La moitié au moins des points d'achat au Michigan se trouvent à l'extérieur de la région métropolitaine de Detroit et les vendeurs canadiens y sont bien accueillis. Voici une liste des distances de Detroit, en kilomètres et en milles:

MICHIGAN				INDIANA			
Km		Milles		Km		Milles	
Ann Arbor	64	40	Lansing	134	83	Pontiac	53
Jackson	122	76	Grand Rapids	251	156	Flint	111
Battle Creek	190	118	Muskegon	301	187	Saginaw	159
Kalamazoo	225	140				Bay City	182
Benton Harbor	298	185				Toledo (Ohio)	97
Chicago (Illinois)	462	287					60
Ann Arbor	64	40	Lansing	134	83	Pontiac	53
Jackson	122	76	Grand Rapids	251	156	Flint	111
Battle Creek	190	118	Muskegon	301	187	Saginaw	159
Kalamazoo	225	140				Bay City	182
Benton Harbor	298	185				Toledo (Ohio)	97
Chicago (Illinois)	462	287					60

Banques offrant des services internationaux

Consulat du Canada
1920 First Federal Building
1001, Woodward Avenue
Detroit, Michigan 48226
Tél. (313) 965-2811
Téléc: 23-0715
City National Bank
C.P. 2659
City National Bank Building
Detroit, Michigan 48226
Tél. (313) 965-1900, postes 310 et 613

Michigan

Bank of the Commonwealth
719, Griswold Street
Detroit, Michigan 48231
Tél. (313) 496-5800
Detroit Bank & Trust
C.P. 59
Fort at Washington
Detroit, Michigan 48231
Tél. (313) 222-3300
Michigan National Bank of Detroit
500, Griswold Street
Detroit, Michigan 48226
Tél. (313) 961-5300
National Bank of Detroit
611, Woodward Avenue
C.P. 116-A
Detroit, Michigan 48232
Tél. (313) 225-1000

Indiana

American Fletcher National Bank & Trust Co.
108, North Pennsylvania Street
Indianapolis, Indiana 46204
Tél. (317) 633-2345
Indiana National Bank
1, Indiana Square
Indianapolis, Indiana 46204
Tél. (317) 266-5111

VII. ADDRESSES UTILES

formalités de douane particulières s'appliquent à l'exportation et au renvoi de marchandises américaines. On peut obtenir des renseignements à ce sujet en communiquant avec des spécialistes en importation des États-Unis, aux postes de douane ou avec la Division des États-Unis, Bureau de l'Hémisphère occidental, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.

Droits de douane sur les contenants

Les contenants des catégories suivantes qui font la navette peuvent entrer en franchise:

- 1) les contenants et récipients américains, y compris les pièces et les douves fabriquées aux États-Unis et destinées à y revenir sous forme de boîtes et de tonneaux chargés de marchandises;
- 2) les contenants étrangers qu'on a précédemment importés et dont les droits de douane, le cas échéant, ont été acquittés;
- 3) les contenants que le Secrétaire du Trésor qualifie d'instruments d'échanges internationaux.

Par contre, on prélève des droits de douane sur les contenants n'effectuant qu'un seul voyage.

VI. VISITES D'AFFAIRES

Rien ne peut remplacer une visite personnelle. La correspondance vaut mieux que rien du tout, mais elle ne suscite par l'intérêt de l'homme d'affaires américain. En d'autres mots, il veut voir.

Quand?

Le printemps et l'automne sont les périodes idéales pour visiter Detroit et Indianapolis. Évitez les vacances de Noël et du Jour de l'An; la plupart des bureaux de l'industrie automobile sont alors fermés. Les vacances de juillet et août sont également à éviter.

Comment

Par avion

La société North Central effectue des vols sans escale de Toronto à Detroit. La société Air Canada offre, depuis certaines villes canadiennes, plusieurs vols quotidiens à destination de Windsor. La société Nordair a deux vols quotidiens Montréal-Hamilton-Windsor.

En train

Le Canadien National offre deux services voyageurs à destination de Windsor (Ontario); l'un depuis Montréal, l'autre depuis Toronto.

En autocar

La compagnie d'autobus Greyhound offre ses services vers les principales villes du Michigan et de l'Indiana.

Où loger?

Le Consulat se fera un plaisir de vous conseiller les bons hôtels ou motels de la région. Veuillez vous reporter à la Partie VII, *Adresses utiles*, pour les noms et adresses des meilleurs hôtels et motels.

Animaux

Afin d'éviter des mises en quarantaine prolongées, il est conseillé d'envoyer, avec toute expédition de bovins, d'ovins, de chèvres, de porcs et de volailles, un certificat établi par un vétérinaire au service du gouvernement canadien.

Il est défendu d'importer des animaux et des oiseaux sauvages, ou leurs produits dérivés, s'ils ont été pris, expédiés, possédés ou exportés contrairement aux lois du pays d'origine. De plus, la vente, la possession ou l'achat de ces animaux sont interdits s'ils contreviennent aux lois d'une région quelconque des États-Unis.

Végétaux et produits végétaux

L'importateur doit détenir un permis du *Department of Agriculture* (ministère de l'Agriculture). Certains règlements peuvent restreindre ou prohiber les importations. Les expéditions de semences et de criblures agricoles et potagères, régies par les règlements établis en vertu de la *Federal Seed Act* des États-Unis, sont retenues le temps qu'il faut pour procéder au prélèvement et à l'analyse d'échantillons.

Expéditions postales

Les envois dont la valeur totale n'excède pas un dollar (en devises américaines) sont exempts de droits d'entrée. Les expéditions commerciales dont la valeur excède un dollar doivent contenir une facture commerciale ainsi qu'une déclaration en douane rédigée sur une formule fournie par la Poste canadienne; il faut également y joindre une description précise du contenu et en préciser la valeur. La formule de déclaration en douane doit être solidement fixée au colis.

Lorsque l'expédition se compose de plusieurs colis, il faut inscrire sur celui qui renferme la facture commerciale la mention "Invoice Enclosed" (facture incluse); les autres colis de la même expédition porteront une mention telle que "No 2 of 3, Invoice Enclosed in Package No. 1". Une expédition d'une valeur totale supérieure à \$500 doit inclure une facture douanière spéciale (formule no 5515) accompagnée de toute précision nécessaire. On livre au destinataire les expéditions dont la valeur est inférieure à \$250. Le facteur se charge du recouvrement des droits ainsi que des frais de livraison. Les colis contenant des cadeaux véritablement, à l'exception de boissons alcooliques, de produits de tabac et de parfums, et adressés à des résidents des États-Unis, sont admis en franchise; toutefois, une personne ne peut recevoir pour plus de \$10 de cadeaux le même jour. Il n'y a pas, dans le cas de cadeaux, de frais de livraison postale. Il faut préciser sur le colis qu'il s'agit d'un cadeau et en indiquer la valeur et le contenu.

Renvoi de marchandises américaines

Les produits américains qui sont renvoyés sans preuve de revalorisation ou d'amélioration manifeste sont admis en franchise.

Quand on exporte un article des États-Unis pour lui faire subir des réparations ou modifications, la valeur des réparations ou des modifications est soumise à des droits de douane. L'expression "réparations ou modifications" signifie restauration, transformation, adjonction de pièces, rénovation, nettoyage ou tout autre traitement qui ne change pas la nature de l'article, ou ne crée pas un article nouveau ou différent. Tout article de métal (sauf de métal précieux) fabriqué aux États-Unis exporté pour subir certaines transformations et renvoyé aux États-Unis pour d'autres transformations est sujet à des droits de douane sur la valeur des transformations effectuées à l'extérieur du pays, à condition que le produit transformé au Canada soit renvoyé à l'exportateur original pour lesdits travaux.

Le coût ou la valeur des pièces d'origine américaine utilisées dans la production de marchandises importées par les États-Unis peut être déduit des droits de douane pourvu que les pièces n'aient subi que des traitements reliés au montage, tels que nettoyage, graissage et peinture. Des

Marquage des marchandises

des États-Unis a élargi l'étendue du statut sur les droits compensateurs pour inclure les biens en franchise. Cette modification assujettit à cette loi 70% des exportations canadiennes à destination des États-Unis, qui étaient exemptes auparavant. L'application des droits compensateurs sur les marchandises en franchise sera assujettie à une décision sur l'existence de préjudice rendue par la Commission américaine sur le commerce international (International Trade Commission).

Le pays d'origine des marchandises doit être inscrit en anglais, lisiblement et bien en vue. Il est permis d'utiliser des étiquettes; toutefois, il faut les apposer assez solidement pour qu'elles puissent, à moins d'être retirées volontairement, rester en place jusqu'à ce que les derniers acheteurs prennent possession des articles.

Certains petits instruments et ustensiles doivent être marqués à l'étampe, ou par lettrage du moule, par gravure ou au moyen de plaques métalliques solidement fixées. La douane (Customs Service) des États-Unis peut exempter certains articles de cette obligation. Dans le cas, le contenant doit être marqué correctement.

Indication de la composition

Tous les produits contenant de la laine (sauf les moquettes, tapis, carpettes, tapisseries d'ameublement et articles fabriqués plus de 20 ans avant l'importation), doivent porter le nom du fabricant ou de la personne qui les commercialise, et une description de leur composition. À défaut de ces renseignements, les produits peuvent être marqués sous la surveillance des douanes américaines.

Si le produit est fait de fibre importée, il faut préciser le pays d'origine de la fibre. Il faut indiquer, sur les produits en fourrure, le type (espèce d'animal), le pays d'origine et le nom du fabricant; de plus, il faut préciser si ces produits sont usagés, décolorés ou teints et s'ils sont composés principalement de pattes, de queues, de ventres ou de restes de fourrure.

Étiquetage des aliments

Tous les aliments, produits pharmaceutiques et produits de beauté importés sont inspectés par la *Food and Drug Administration* (Administration des aliments et drogues) des États-Unis au moment de leur entrée. L'adite administration ne peut pas juger si un chargement satisfait aux exigences avant qu'il ne soit arrivé et présenté à la douane. Toutefois, elle peut se prononcer sur les projets d'étiquettes ou répondre à des demandes de renseignements émanant d'importateurs et d'exportateurs.

On peut obtenir des conseils sur les étiquettes pour aliments auprès de la Division des États-Unis, ministère de l'Industrie et du Commerce, à Ottawa.

Interdictions et restrictions à l'importation

Outre les marchandises dont l'entrée est interdite dans la plupart des pays, tels que les ouvrages obscènes ou séditieux, les narcotiques, la fausse monnaie, l'importation de certains produits commerciaux est interdite ou restreinte. De plus, divers genres de marchandises doivent se conformer aux lois appliquées par des organismes gouvernementaux autres que la douane (Customs Service) des États-Unis. Les produits de la fourrure étant assujettis à la *Endangered Species Act* (Loi sur les espèces en voie d'extinction), il est interdit d'importer certaines peaux.

- mentionnés doivent être importés par ou pour des non-résidents qui séjournent temporairement aux États-Unis et à leur intention;
- les articles de conception spéciale servant temporairement et exclusivement à la production d'articles d'exportation;
- les oeuvres d'art, photographies, appareils servant en philosophie et en sciences et apportés aux États-Unis par des artistes professionnels, des conférenciers ou des scientifiques qui ont l'intention de s'en servir dans les expositions et des campagnes de promotion de l'art, de la science et de l'industrie;
- les automobiles, châssis, carrosseries et pièces finies, non finies ou détachées, s'ils ne doivent servir qu'à des fins d'exposition; le cautionnement d'importation temporaire se limite à six mois pour ces articles et le délai ne peut être prolongé.

Echantillons de voyageurs de commerce

Les échantillons qu'un voyageur de commerce transporte avec lui peuvent être admis au pays et inscrits sur la déclaration de l'importateur, sans passer par les voies officielles. Dans ce cas, il faut fournir une liste descriptive précise ou une facture douanière spéciale. Le voyageur de commerce doit alors remettre un cautionnement personnel pour garantir l'exportation des échantillons en temps voulu, sous la surveillance des douanes américaines. Si les échantillons ne sont pas exportés, le voyageur de commerce perd ses privilèges pour les prochains voyages.

Statuts américains sur les droits antidumping et les droits compensateurs

En raison de la complexité de ces statuts, les exportateurs sont invités à communiquer avec la Division des États-Unis du ministère de l'Industrie et du Commerce, qui répondra à toute question particulière.

Droits antidumping

Si une entreprise américaine a des raisons de croire qu'un produit est vendu aux États-Unis, à un prix inférieur à celui demandé sur le marché national, une plainte antidumping peut être déposée devant le *Treasury Department* (le Trésor) des États-Unis. La pétition d'antidumping doit renfermer des renseignements pour prouver les allégations de dumping, ainsi que des preuves de préjudice subi par l'industrie américaine touchée.

Une enquête d'antidumping doit être menée dans un délai précis:

1. 30 jours suivant la réception de la pétition d'antidumping, le secrétaire au Trésor doit décider s'il y a lieu de mener une enquête;
2. six mois (neuf dans certains cas) suivant le début de l'enquête, le secrétaire au Trésor doit rendre une première décision sur la question de savoir si les ventes s'effectuent ou non à des prix inférieurs à la juste valeur marchande (sous-évalués);
3. si les ventes ont été effectuées à des prix inférieurs à la juste valeur marchande, la question sera transmise à la Commission américaine sur le commerce international (U.S. International Trade Commission) pour déterminer le préjudice causé, dans les trois mois qui suivent la date de renvoi à la Commission;
4. si ladite Commission trouve qu'il y a eu préjudice à l'endroit d'une industrie américaine, une décision d'antidumping sera rendue.

Droits compensateurs

En vertu des statuts américains sur les droits compensateurs, des droits de douane supplémentaires peuvent être imposés sur les articles passibles de droits importés aux États-Unis s'il y a eu prime ou subvention pour la production en usine ou l'exportation. Le *Trade Act* (Loi sur le

produire une facture exacte et complète; que le classement, l'évaluation et la liquidation peuvent se faire sans une telle facture. Dans ces cas, l'importateur doit joindre à la déclaration:

- 1) toute facture du vendeur ou de l'expéditeur,
 - 2) un compte rendu indiquant en détail toutes les inexactitudes ou les omissions de la facture,
 - 3) une facture pro forma validée, et
 - 4) tout autre renseignement nécessaire au classement ou à l'évaluation.
- Il faut parfois joindre des renseignements particuliers, dans le cas de certaines catégories de marchandises, lorsque la facture douanière ou la facture commerciale ne contient pas tous les renseignements pertinents pour le classement.

Liste d'emballage

Les autorités douanières américaines exigent que l'exportateur joigne une liste d'emballage détaillée, dûment remplie en trois exemplaires, sur laquelle figure le contenu de chaque boîte, baril ou paquet compris dans l'envoi. Si tous les paquets de l'envoi sont identiques, on peut le déclarer sur la facture et indiquer la quantité d'articles de chaque contenant.

Acquittement des droits

Il n'existe aucune disposition permettant de payer les droits avant l'exportation aux États-Unis, mais l'exportateur canadien peut communiquer avec un agent en douane ou un autre agent qui le fera en son nom et lui permettra par conséquent d'offrir ses produits dédouanés aux acheteurs américains.

La responsabilité d'acquitter les droits est habituellement établie au moment de l'enregistrement de la déclaration (pour consommation ou pour entreposage) au bureau de douane, mais le montant n'est évalué qu'au moment de l'importation. Ce n'est qu'après avoir liquidé la déclaration que l'on établit le taux final et les droits à acquitter; et, il incombe à la personne ou à la société, au nom de laquelle la déclaration d'entrée est enregistrée, de les payer.

Importation temporaire en franchise

Certains articles qui ne sont pas importés pour la vente peuvent entrer aux États-Unis en franchise, sur versement d'un cautionnement. Dans la plupart des cas, ces articles doivent être réexportés dans l'année qui suit leur importation. Sur demande au directeur de district, il est possible de faire prolonger cette période jusqu'à trois ans.

Ces articles comprennent notamment:

- les articles servant aux réparations, aux modifications et à la transformation (mais non à la fabrication);
- les échantillons de vêtements féminins fabriqués par les manufacturiers et qui ne sont pas destinés à la vente;
- les échantillons de commande non destinés à la vente (à l'exclusion des clichés de photographie pour la reproduction);
- les films publicitaires;
- les articles servant à des tests, des expériences et des examens (on peut inclure dans cette catégorie, les plans, les bleus ou les photographies utilisés dans le cadre d'études ou d'expériences); dans ces cas, on doit produire, comme preuve satisfaisante de destruction au cours des tests, une attestation de destruction pertinente, qui dégagea l'importateur de la nécessité de réexporter le produit en question;
- les contenants utilisés pour le transport des marchandises;
- les échantillons importés par les dessinateurs et les photographes uniquement à des fins d'illustration;
- l'équipement professionnel, outils de travail, pièces de réparation pour l'équipement ou les outils admis dans la présente catégorie et matériel de camping; tous les articles sus-

Les marchandises peuvent être déclarées par le consignataire dont le nom figure sur le connaissance d'accompagnement, ou par le porteur du connaissance dûment endossé par le consignataire. Lorsque les marchandises sont consignées "à l'ordre de", elles peuvent être déclarées par le porteur du connaissance, dûment endossé par le consignataire. En général, la déclaration est faite par un particulier ou une société que le transporteur, pour la douane, a certifié comme propriétaire des marchandises. Lorsque les marchandises ne sont pas déclarées par un transporteur public, le fait de les posséder, à l'entrée aux États-Unis, est une preuve suffisante du droit d'importation.

Un non-résident des États-Unis, de même qu'une société en nom collectif non-résidente et une société étrangère, peut déclarer ses propres marchandises. Mais la société de garantie, qui émet tout cautionnement douanier exige d'un non-résident, d'une société en nom collectif ou d'une société étrangère, peut déclarer ses propres marchandises. Mais la société de garantie, qui émet tout cautionnement douanier exige d'un non-résident, d'une société en nom collectif ou d'une société étrangère doit être constituée en société aux États-Unis. Quand des marchandises sont déclarées au nom d'une société canadienne, celle-ci doit avoir un agent résidant dans l'État d'entrée qui soit autorisé à accepter une sommation de comparaitre, au nom de la société. En général, afin de faciliter le dédouanement, il est préférable de s'adresser à un agent en douane qui détient un permis aux États-Unis et qui peut donner des renseignements au sujet des services qu'il offre, des droits de courrage et d'autres questions connexes.

Documentation

Normalement, un connaissance et une facture spéciale de la douane américaine 5515 et (ou) une facture commerciale (les deux de préférence) sont les seuls documents requis lors d'un envoi aux États-Unis. Il est préférable de se servir d'une machine à écrire pour remplir ces documents ou s'assurer, du moins, qu'ils sont lisibles. Remarque: l'emploi d'encre rouge est proscrit.

Le connaissance

Les autorités douanières américaines exigent habituellement un connaissance pour l'envoi de marchandises canadiennes, mais elles acceptent le reçu d'expédition si elles sont convaincues qu'on n'a pas émis de connaissance. La douane permet l'entrée ou la mainlevée des marchandises sans connaissance, sur versement d'un cautionnement égal à une fois et demie la valeur facturée du produit. Dans certains cas, un certificat du transporteur ou un double du connaissance suffit.

La facture

On doit joindre à la déclaration d'entrée une facture douanière (formule 5515) pour les envois supérieurs à \$500, frappés d'un taux du droit ad valorem, exemptés de droits à certaines conditions ou passibles de droits à cause de leur valeur. Des exemplaires de la facture commerciale suffisent toutefois pour les envois de marchandises d'une valeur globale inférieure à \$500 pour les envois en franchise ou ceux frappés d'un taux de droit particulier.

Remplir la formule 5515

On peut se procurer gratuitement les formules douanières aux consuls des États-Unis au Canada ou dans les papeteries commerciales. La douane n'exige qu'un exemplaire de la formule, mais on en présente habituellement trois: le premier est conservé par la douane aux fins d'examen des marchandises, le deuxième est joint aux documents d'entrée et le troisième est versé aux dossiers de l'agent en douane.

Les directeurs des bureaux de district peuvent ne pas exiger de factures spéciales ou commerciales s'ils ont l'assurance que l'importateur, pour des raisons qui ne dépendent pas de lui, ne peut

Demande concernant les décisions sur avis interne

Le paragraphe 177.1 (a) (2) du *Customs Regulations of the United States* (Règlements douaniers des États-Unis) exige que les questions découlant des transactions en cours ou achevées soient résolues pour la PROCÉDURE D'AVIS INTERNE (Internal Advice Procedure) au port d'entrée. La demande d'avis interne peut être présentée par l'importateur ou son agent en douane. Le bureau du district examinera la demande et informera l'importateur de tout point avec lequel il n'est pas d'accord. La Division des États-Unis peut fournir des suggestions et des conseils précieux quant aux questions de droit et aux pratiques douanières qui pourraient appuyer le cas des importateurs.

Les demandes d'avis à la Division des États-Unis doivent renfermer:

- 1) des copies de **tous** les documents rattachés à l'entrée de la marchandise à laquelle se rapporte la demande, y compris ceux émis par la douane américaine;
- 2) une déclaration de **tous** les faits rattachés à la transaction d'un point de vue commercial, notamment les pratiques de facturation nationales et étrangères, la politique des listes de prix, l'utilisation finale des marchandises, la documentation, les dessins, photographies, mode d'expédition et tous les autres renseignements pertinents;
- 3) une déclaration selon les grandes lignes contenues sous la rubrique "Demande concernant les décisions anticipées", la douane américaine peut, à son gré, refuser d'examiner une demande d'avis interne si elle juge qu'il y a un précédent clair et net qui appuie sa position; si l'importateur n'est pas d'accord avec cette position, il peut la contester et demander une révision de cette décision par la procédure dite "Protest Review Decision".

Demande de révision d'une décision de la douane

Lorsqu'un importateur n'est pas d'accord avec une décision de la douane, il peut demander un "Protest Review", dans les 90 jours qui suivent la date de liquidation. La Division des États-Unis peut aider l'importateur et son agent en fournissant des conseils et des suggestions sur lesquels peut s'appuyer le cas de l'importateur.

Déclaration en douane

Les produits peuvent être "déclarés de consommation" au "port" d'entrée aux États-Unis, situé sur le littoral ou à la frontière à l'intérieur, ou ils peuvent être transportés en douane (in bond) et déclarés de consommation au bureau d'entrée intérieur.

Dans le cas du transport en douane à un port d'entrée intérieur, une déclaration de transport immédiat (I.T.) doit être remplie sur les lieux par le consignataire, le transporteur, le courtier en douane américain ou toute autre personne qui s'intéresse à l'importation de ces marchandises. Lorsque l'exportateur canadien est responsable de l'entrée des marchandises à la douane américaine, il peut trouver avantageux de déclarer les produits de consommation au bureau d'arrivée le plus proche ou le plus approprié. Ainsi, il peut rester en étroite communication avec l'agent en douane et les douaniers américains de ce bureau. Cependant, si l'acheteur américain a l'intention de faire lui-même les déclarations, il lui conviendra peut-être de faire transporter les produits en douane au bureau d'arrivée au bureau intérieur le plus près de l'importateur.

Qui peut déclarer des marchandises

Les marchandises peuvent être déclarées par le consignataire, ses employés autorisés ou son agent. Les seuls agents qui peuvent représenter les importateurs, pour tout ce qui a trait aux questions douanières, sont les agents en douane agréés des États-Unis. Ils préparent et classent les déclarations douanières nécessaires, s'occupent du paiement des droits et de la mainlevée des marchandises.

Les compagnies de messagerie par chemin de fer, ou autres compagnies de transport, peuvent être appelées, dans certains cas, à déclarer les marchandises à la douane au nom de l'exportateur. Si un envoi suscite un problème ou une difficulté particulière à cet égard, les transporteurs peuvent s'en remettre à un courtier en douane américain et les frais sont supportés par l'exportateur.

Règlements douaniers, documentation, classification tarifaire et valeur en douane aux États-Unis

Demande concernant les décisions anticipées

La Division des États-Unis peut obtenir une **décision douanière anticipée** de Washington, au compte d'un exportateur canadien, pour les articles qui n'ont pas été exportés et qui ne sont pas actuellement à l'étude au bureau de la douane américaine (Customs Service), à condition que les renseignements suivants soient fournis. Tout manquement à cette règle entraînera des retards et la confusion pour l'exportateur.

Renseignements généraux

- Nous avons besoin d'une demande écrite, signée par une personne directement intéressée à la question, en indiquant que la marchandise ou l'objet de la demande n'a pas été étudié ou n'est pas à l'étude au bureau de district de la douane américaine.
- En outre, il faut inclure une déclaration concernant tous les faits se rapportant à la transaction, notamment les noms et adresses, et autres renseignements portant sur les parties intéressées (si elles sont connues), le "port" d'arrivée prévu aux États-Unis et une description de la transaction dont les détails sont pertinents à la décision demandée.

Décision sur la classification tarifaire

Outre les renseignements susmentionnés, il faut fournir les renseignements suivants pour obtenir une décision concernant la classification tarifaire:

- une description complète de l'article,
- la principale utilisation de l'article aux États-Unis,
- la description commerciale, usuelle ou technique,
- pour les objets de métal, de bois et de minéraux, ou de combinaisons de ces matériaux, inclure une déclaration des quantités relatives (poids et volume) et la valeur de chacun pour en déterminer le matériau principal (valeur et poids),
- pour les produits de textiles, décrire suivant la méthode mentionnée au numéro 4) et inclure la méthode de confection, par exemple tricot ou tissé, les fibres présentes en pourcentage de valeur et s'il s'agit d'un vêtement, à qui il est destiné,
- pour les produits chimiques, les déterminer suivant leurs spécifications et analyse chimique et inclure un échantillon aux fins de la douane américaine; il faut mentionner si la formule comprend un produit chimique du type benzénique ou ses dérivés, indiquant la fonction d'un tel produit chimique dans l'article;
- présenter des photographies, dessins ou autres illustrations des articles, lorsqu'il n'y a pas d'échantillons.

Appréciation des marchandises

Outre les renseignements mentionnés aux numéros a) et b), il faut inclure:

- tous les renseignements requis sur une facture douanière spéciale des États-Unis, formule 5515;
- la nature de la transaction, soit FOB, CAF à l'usine ou autre disposition;
- les rapports entre les parties (s'il y a lieu), s'il s'agit d'un rapport entre groupes traitant à distance et, s'il y a eu d'autres ventes de marchandises semblables dans le pays d'exportation, l'existence d'un organisme et une explication ou copie de tout accord, contrat ou autre document pertinent;
- une description complète de la marchandise dans le but de déterminer si l'article 402 ou 402 a) du *Tariff Act of 1930* (Tarif des douanes de 1930) s'applique et autres renseignements pertinents requis aux termes de l'article approprié.

Remarque: il faut indiquer clairement tout renseignement privilégié ou confidentiel, en joignant une explication quant à son caractère confidentiel.

Licences et entreprises à participation

Lorsque vous voulez lancer sur le marché américain une invention ou un produit breveté, en vertu d'un accord mixte sur les licences, ou de tout autre arrangement, il y a un certain nombre de sociétés qui se spécialisent dans les services concernant les brevets et la mise en marché. Le Consulat du Canada à Detroit peut vous aider à choisir une de ces entreprises.

La Commission canado-américaine d'arbitrage commercial

Dans les contrats commerciaux conclus entre des compagnies canadiennes et américaines, on mentionne souvent le nom de cette Commission. En cas de controverse, l'entreprise canadienne s'en remet tout simplement à la Chambre de commerce du Canada, 1080, Côte du Beaver Hall, Montréal (Québec), et l'entreprise américaine, à l'*American Arbitration Commission*, 140 West, 51st Street, New York, New York 10020.

V. DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS

Exportations américaines au Canada

Les demandes de renseignements sur l'importance de produits américains au Canada doivent être adressées à l'Ambassade des États-Unis, 100, rue Wellington, Ottawa ou au Consulat des États-Unis, à Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, Montréal, Québec, Saint-Jean, (N.-B.), Halifax ou Saint-Jean (T.-N.).

Documents d'exportations canadiennes

Toutes les marchandises canadiennes exportées aux États-Unis doivent être accompagnées de la formule d'exportation B-13 de la Douane canadienne, même si elles sont envoyées avec des marchandises retournées aux États-Unis. La douane canadienne exige trois copies de la formule à l'exportation, mais il serait sage d'en préparer au moins cinq. Deux copies numérotées seront retournées à l'exportateur, à moins d'indication contraire sur la formule B-13. Ainsi l'exportateur n'a pas à remplir la formule C-6 pour obtenir d'autres copies conformes de la formule B-13 si, pour quelque raison, il fallait retourner certaines marchandises au Canada. Il faut toujours joindre, à titre de preuve d'exportation, deux copies numérotées de la formule B-13 à la déclaration douanière. On peut obtenir des formules B-13 à la douane canadienne.

Renseignements sur les douanes américaines et l'accès au marché

Pour réussir sur le marché américain, un exportateur canadien a besoin de renseignements sur l'accès au marché, qui figurent dans deux catégories fondamentales: les renseignements sur les douanes et les autres renseignements. La première catégorie vise la documentation, la classification tarifaire, la valeur des droits de douane; la deuxième catégorie englobe les diverses lois américaines touchant les importations, notamment celles portant sur les aliments et les drogues, la sécurité des produits de consommation, la protection de l'environnement et le reste. Les exportateurs sont priés d'obtenir tous les renseignements sur l'accès au marché pour tous les nouveaux produits à commercialiser aux États-Unis, auprès de la Division des États-Unis du ministère de l'Industrie et du Commerce, à Ottawa. La Division entretient des liens avec la douane américaine et d'autres organismes au nom d'exportateurs canadiens; au cours des années, elle a acquis des connaissances approfondies des règlements d'interprétation et d'implantation régissant l'accès des importations au marché américain. L'adresse est la suivante:

Division des États-Unis
Bureau de l'Hémisphère occidental
Ministère de l'Industrie et du Commerce
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél. (613) 996-5471

IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS

Banques

Les banques canadiennes n'ont pas de représentants au Michigan, en Indiana ou dans la conurbation de Toledo (Ohio). Cependant, leurs succursales de Windsor (Ontario) sont constamment en relation avec les banques américaines. De plus, leur divisions internationales de Montréal et de Toledo sont en mesure d'aider les exportateurs.

Au chapitre VII de cette brochure, sous la rubrique des "Adresses utiles", on donne la liste des banques les plus importantes et des principaux agents en douane qui desservent ce secteur commercial.

Brevets d'invention, marques de commerce et droits d'auteur

Renseignements généraux

On peut se procurer, pour 20\$, une brochure intitulée "General Information Concerning Patents" (Renseignements généraux sur les brevets d'invention), en écrivant à l'adresse suivante: Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 20302.

Brevets d'invention

Toutes les questions qui intéressent le Bureau des brevets doivent se faire par écrit et la correspondance doit être adressée au *Commissioner of Patents* (Commissaire des brevets), Washington, D.C. 20231.

Les lois américaines sur les brevets d'invention ne font aucune distinction quant à la citoyenneté de l'inventeur. Toutefois, dans la plupart des cas, ce dernier doit présenter lui-même sa demande de brevet et signer tous les documents connexes.

La plupart des inventeurs retiennent les services d'avocats-conseils ou d'agents des brevets. Le Bureau des brevets ne peut pas recommander à l'inventeur un avocat ou un agent particulier, mais il publie une liste de tous les avocats-conseils et agents, classés par Etat, ville et pays étranger, qui sont prêts à prendre de nouveaux clients.

Marques de commerce

La marque de commerce est le nom ou le symbole qui représente, sur le marché, la source ou l'origine des marchandises. Les droits sur la marque de commerce empêchent l'utilisation par autrui de la même marque pour des marchandises identiques, sans toutefois empêcher leur fabrication, abstraction faite de la marque de commerce.

On peut se procurer au Bureau des brevets une brochure intitulée "General Information Concerning Trademarks" (Renseignements généraux sur les marques de commerce), qui explique la procédure concernant le dépôt d'une marque de commerce et donne quelques renseignements généraux sur les marques de commerce.

Droits d'auteur

Le droit d'auteur préserve les oeuvres d'un auteur du plagiat. La loi sur le droit d'auteur protège les oeuvres littéraires, théâtrales, musicales et artistiques, et confère, à l'occasion, des droits de représentation, d'exécution et d'enregistrement. Le droit d'auteur concerne le moyen d'expression plutôt que le contenu même de l'oeuvre.

Note: on peut faire enregistrer un droit d'auteur au Bureau du droit d'auteur (Copyright Office) à la Bibliothèque du Congrès (Library of Congress). Le Bureau des brevets (Patent Office) ne s'occupe absolument pas des droits d'auteur. Pour obtenir des renseignements sur les droits d'auteur, il faut s'adresser au *Register of Copyrights*, Library of Congress, Washington, D.C. 20540.

Visites d'introduction

Plusieurs organismes d'achat tiennent à se rendre sur place pour étudier les avantages qu'offrent les nouveaux vendeurs avant de faire affaire avec eux. S'ils ne se déplacent pas d'eux-mêmes, il serait de bonne politique de les inviter.

Visites subséquentes

Les acheteurs, surtout dans le domaine de l'automobile, s'attendent à des appels plus fréquents que leurs homologues canadiens. Ces visites peuvent avoir lieu toutes les deux semaines à certains moments de l'année. La plupart des sociétés canadiennes n'ont pas à leur disposition un nombre suffisant de vendeurs pour procéder ainsi. On peut néanmoins résoudre le problème en nommant un représentant ou en ayant recours, selon les circonstances, à des courtiers, des commissionnaires ou des distributeurs.

Liste de prix

Le vendeur doit établir deux prix: FOB à son usine, sans la taxe de vente et d'accise; à l'usine ou à l'entrepôt de l'acheteur. À moins d'avis contraire, il faut toujours donner les prix en monnaie américaine. Le prix livré devra comprendre les frais de transport, les droits de douane américains, s'il y a lieu, les droits de courtage et les assurances. Les prix dans les deux pays doivent être comparables. On ne peut pas s'attendre à ce que les acheteurs comprennent et apprécient les questions relatives aux droits de douane ou d'autres questions particulières aux transactions internationales. Cette responsabilité incombe uniquement à l'exportateur canadien; c'est la rançon du commerce international.

Les exportateurs canadiens n'auront peut-être pas la possibilité de renégocier les prix initiaux comme ils le font habituellement au Canada et leur première offre pourrait être considérée comme finale: les acheteurs américains sont souvent en mesure de respecter des délais d'achat plus rigoureux et serrent de plus près le prix qu'ils visent.

Le représentant du fabricant

Aux États-Unis plus qu'au Canada, on a recours aux services de commissionnaires ou de vendeurs, comme c'est le cas pour l'industrie automobile, dans la région de Detroit. Les bons représentants hautement qualifiés allient la formation professionnelle à l'expérience. Ils connaissent leurs clients et les rencontrent régulièrement, car ils ne se préoccupent pas seulement de vendre leur produit, mais aussi de savoir si le consommateur est satisfait de sa voiture, tant du point de vue de la mécanique que du modèle ou du rendement. Ainsi, ils peuvent prévoir quels modèles seront en demande l'année suivante et régler leur production en conséquence. Cette façon de procéder offre au représentant des avantages sur le plan économique, lui permet d'établir des liens plus étroits, parfois même d'ordre social, avec les clients, et de résoudre plus rapidement les problèmes éventuels. Le Bureau de Detroit possède des renseignements sur la plupart des représentants au Michigan, en Indiana et à Toledo (Ohio) et de ce fait, peut faire des suggestions éclairées aux fabricants canadiens.

Livraison

Toutes les marchandises doivent être livrées conformément aux demandes du client, les quelles sont aussi strictes qu'ailleurs dans le monde. Dans plusieurs usines, aux États-Unis, le stock n'est fabriqué qu'un ou deux jours à l'avance et il suffirait d'un retard de quelques heures pour entraîner la fermeture de l'usine. Si le calendrier des livraisons n'est pas respecté rigoureusement, l'usine perdra sûrement sa clientèle.

sont prêts à acheter sur le marché canadien aux mêmes conditions que sur le marché américain.

Psychologie positive des ventes

Les exportateurs canadiens peuvent avoir à relever un double défi; vendre comme le fait un vendeur américain et faire disparaître les idées fausses concernant les compétences canadiennes. On doit persuader l'acheteur qu'il ne court aucun risque en faisant affaire avec le Canada ou avec un nouveau fournisseur.

Avant de vendre aux États-Unis, les compagnies canadiennes devraient s'engager:

1. à être à l'affût des occasions d'affaires et s'y engager sur une base continue;
2. à faire en sorte que la première impression soit positive, en présentant une liste détaillée de vos capacités, intérêts et de votre expérience passée;
3. à établir les prix, à livrer les marchandises et à poursuivre les relations d'une manière fiable et dynamique.

La première étape

La meilleure façon de se faire connaître est de se présenter personnellement. On peut nommer plus tard un représentant ou un concessionnaire, mais les gros acheteurs tiennent en général à rencontrer personnellement leurs fournisseurs éventuels.

En préparant le premier voyage d'affaires, le choix des visites et l'itinéraire sont importants; la Division commerciale du Consulat peut donner des conseils et établir des liens. Près de la moitié des bureaux d'achats dans le Michigan sont situés à l'extérieur de Detroit. Si l'on projette de faire un certain nombre de visites, il est habituellement plus pratique de se déplacer en voiture.

Souvent, il n'est pas nécessaire de fixer un rendez-vous avec chacun des acheteurs, mais il est habituellement recommandé de rencontrer d'abord le directeur des achats, ou son remplaçant, qui vous présentera à l'acheteur approprié. Dans ce cas, on suggère d'annoncer sa visite. La première entrevue doit être complète, c'est-à-dire comporter de la documentation, des spécifications, des échantillons, s'il y a lieu, ainsi que tous les renseignements sur les prix, la livraison et le contrôle de la qualité qui permettront à l'acheteur de comparer vos capacités à celles de ces fournisseurs habituels. Beaucoup d'acheteurs tiennent à jour des dossiers sur les vendeurs. On fera bonne impression si l'on peut présenter, lors de la première visite, un résumé contenant les renseignements suivants:

- le nom, l'adresse et le numéro de téléphone du fournisseur
- le nom, l'adresse et le numéro de téléphone du représentant local (s'il y a lieu)
- l'année de fondation de la société
- la dimension des installations
- le nombre d'employés
- les principaux produits
- l'emplacement des usines
- une description des installations de production et du matériel
- une description des installations et des méthodes de contrôle de la qualité (facteur de plus en plus important dans l'industrie automobile)
- les moyens de transport
- le volume approximatif des ventes annuelles
- la liste de trois clients importants
- la situation financière

Voies navigables

Le transport fluvial joue un rôle plus important au Michigan que dans la plupart des autres États. Le trafic fluvial de la rivière Detroit est un des plus denses au monde. Ainsi en 1975, on a manutentionné 27 millions de tonnes courtes dans le port de Detroit, dont 2,6 millions de cargaison mixte. Les autres ports du Michigan sont Muskegon, Port Huron, Sault-Sainte-Marie et Bay City.

Une partie seulement de l'Indiana borde le lac Michigan. Le port de l'Indiana, Burns Waterway Harbor, a été achevé en 1969 et les plus grands navires marchands assurant le transport sur les Grands Lacs et outre-mer peuvent y accoster. Des chandals qui sillonnent la rivière Ohio et le fleuve Mississippi facilitent le transport entre le port de l'Indiana et les voies navigables intérieures.

Toledo, port très important, se spécialise dans le chargement de marchandises en vrac.

Routes aériennes

Les principales compagnies aériennes comme American, Delta, Trans World, United, North Central, Pan Am et Eastern desservent les grandes villes du Michigan et de l'Indiana, ainsi que la ville de Toledo. Ces compagnies utilisent l'aéroport Metro de Detroit. La Wright Airlines est la seule compagnie qui utilise l'aéroport Civic de Detroit.

Air Canada et Nordair assurent un excellent service quotidien entre Detroit et la ville voisine de Windsor (Ontario).

III. VENTES DANS LA RÉGION DE DETROIT

Débouchés pour les produits canadiens

Malgré les ventes déjà appréciables de marchandises canadiennes, le marché américain offre encore d'énormes débouchés aux exportateurs canadiens et aux nouveaux produits canadiens. Les acheteurs sont intéressés par presque tous les articles pouvant soutenir la concurrence sur le plan de la qualité, de l'originalité et du prix de vente au détail. À l'heure actuelle, nombre de sources d'approvisionnement américaines sont plus éloignées que leurs rivales canadiennes éventuelles.

Le Michigan est le cœur de la conurbation des Grands Lacs, le centre vital de l'Amérique du Nord. Detroit, la cinquième métropole des États-Unis, a un niveau de revenu supérieur à la moyenne et un taux de chômage inférieur à la moyenne. Pour les nouveaux exportateurs canadiens, ce marché constitue donc un choix des plus logiques.

Un marché d'essai idéal

Le revenu moyen par semaine, en termes de dollars, au Michigan est supérieur d'environ 10% à la moyenne canadienne. La consommation suit les mêmes tendances. Néanmoins, pour être vendu, il ne suffit pas qu'un article soit canadien; il doit entrer en concurrence sur tous les plans avec les produits américains et être commercialisé de la même façon.

L'image du Canada

Beaucoup d'hommes d'affaires américains ne sont pas conscients du haut niveau de développement de l'industrie canadienne et ont des idées erronées sur la conception et la qualité des produits canadiens.

Souvent, les sociétés américaines ne considèrent pas le Canada comme un pays "étranger" et, par conséquent, achètent et facturent les marchandises canadiennes par l'entremise des services d'achats nationaux, ce qui peut être avantageux. En raison de la proximité du Canada, ainsi que des relations personnelles et commerciales avec ce pays, les sociétés américaines

Indiana		
Chicago South Shore & South Bend	Michigan City (Indiana)	(219) 874-4221
Ferdinand Railroad Company	Ferdinand (Indiana)	(812) 367-1120
Illinois Central Gulf Railroad	428, Merchants Bank Building Indianapolis (Indiana)	(317) 632-5361
Seaboard Coastline Louisville & Nashville Railroad	1103 East 28th Indianapolis (Indiana)	(317) 923-2511
Southern Indiana Railway Inc.	Chamber of Commerce Building Indianapolis (Indiana)	(317) 634-2515
Southern Railroad System	505 Merchants Bank Building Indianapolis (Indiana)	(317) 639-1424

Routes

Le Michigan et l'Indiana ont respectivement 1 770 et 1 850 km (1 100 et 1 150 milles) d'autoroutes inter-états. De plus, le Michigan entretient 14 800 km (9 200 milles) et l'Indiana 18 185 km (11 300 milles) de routes d'Etat.

Les véhicules commerciaux canadiens qui empruntent les routes des Etats-Unis doivent respecter les règlements locaux qui varient selon l'Etat, et selon la province où le véhicule a été immatriculé. La Commission des services publics du Michigan exige que tous les transporteurs commerciaux circulant au Michigan aient une plaque d'immatriculation de la Commission. On peut obtenir ces plaques aux bureaux du secrétaire d'Etat, dans les stations de pesage, ou à l'*Office of Motor Transportation*, à Lansing. Les camions de l'Ontario peuvent acheter un permis de \$20 valable pour un seul voyage dans l'Etat. Les camions des autres provinces peuvent se procurer des permis de 10 jours au même prix.

Les camions canadiens peuvent acheter des plaques d'immatriculation du Michigan, à un coût calculé selon le poids total en charge. De plus, l'Etat perçoit une taxe sur le gaz diesel calculée selon le nombre de milles parcourus dans l'Etat et sur une moyenne de tant de milles au gallon. On se fie aux déclarations des gens, en général, mais ces dernières sont soumises à vérification, de temps à autre, par les autorités de l'Etat.

Pour obtenir plus de renseignements sur les exigences actuelles à cet égard au Michigan, en Indiana ou en Ohio, les conducteurs canadiens de véhicules commerciaux sont priés de s'adresser aux endroits suivants:

Title and Registration Division
Department of State
Lansing, Michigan

Registration of Vehicles
Bureau of Motor Vehicles
325 State Office Building
Indianapolis, Ind 46204
Tél. (317) 633-4828

Michigan Department of State
Secretary of State Office
312 Michigan Avenue
Detroit, MI 48226
Tél. (313) 963-8250

Department of Highway Safety
Bureau of Motor Vehicles
4300 Kimberley Parkway
Columbus, Oh 43227
Tél. (614) 466-2130

Les réserves de gaz et de pétrole sont minimes et l'énergie hydro-électrique, nulle. Dans le sud, le développement industriel a extrêmement dégarni les forêts, autrefois abondantes, et c'est maintenant dans le Nord de l'Etat que se trouve la plus forte concentration de réserves forestières.

Indiana

L'Indiana, premier producteur de pierre de taille, fournit près de 80% du calcaire de construction utilisé aux Etats-Unis. La production de charbon est également élevée. D'importantes carrières de sable, de gravier, de grès et d'argile comptent parmi les principales richesses naturelles de l'Indiana. En 1975, la valeur de la production minière atteignait \$1 milliard; la production de charbon, de pétrole et de gaz naturel représentait 47% de ce montant.

Le commerce avec le Canada

Le Michigan et l'Indiana emploient surtout des matières premières et des pièces, et ils exportent des produits finis. Les exportations canadiennes vers ces deux Etats se composent essentiellement de produits forestiers, de pièces d'automobile et d'automobiles. En 1977, on estimait à \$8,5 milliards la valeur des exportations canadiennes au Michigan, alors que la valeur globale des exportations américaines au Canada par les ports du Michigan se chiffrait à \$4,9 milliards. Le Michigan réalise plus de 50% de son commerce à l'étranger avec le Canada, et en 1977, il a absorbé environ 17% des exportations canadiennes. Le commerce du Canada avec l'Indiana est beaucoup moins important qu'avec le Michigan, et le bois d'oeuvre est la principale exportation canadienne vers cet Etat.

Les transports

Chemins de fer

Au Michigan, il y a 10 678 km (6 635 milles) de voies ferrées, et six transbordeurs sillonnent le lac Michigan contournant Chicago; dans l'Indiana, les chemins de fer comptent 10 592 km (6 582 milles) de voies ferrées. Les chemins de fer du Canadien National et du Canadien Pacifique font la liaison avec des lignes affiliées dans les deux Etats et disposent de terminus et de services communs avec d'autres sociétés ferroviaires. Voici les noms et adresses des principales sociétés de chemins de fer au Michigan et dans l'Indiana:

Ann Arbor Railroad Co.	1348 Buhl Building Detroit (Michigan) (313) 964-3767	Canadien National	131 West Lafayette Detroit (Michigan) (313) 962-2260	Canadien Pacifique	2443, First National Building Detroit (Michigan) (313) 963-7820	Detroit Toledo & Ironton Railroad Company	1, Parklane Boulevard Dearborn (Michigan) (313) 336-9600	Norfolk and Western Railway	115, Twelfth Detroit (Michigan) (313) 496-1850	Chessie System	One Northland Plaza Southfield (Michigan) (313) 552-5000
------------------------	--	-------------------	--	--------------------	---	--	--	-----------------------------	--	----------------	--

II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

Industrie

Michigan

Cet état occupe le sixième rang du pays pour la valeur ajoutée par la fabrication, valeur qui se chiffrait à \$26,3 milliards en 1974; l'industrie du matériel de transport constitue environ 40% de ce montant, car le Michigan est la capitale mondiale de l'automobile. Le grand nombre de techniciens qualifiés qui vivent dans cet Etat constitue une de ses principales richesses. L'industrie du Michigan est très diversifiée; 87 % des catégories manufacturières y sont représentées. Machines-outils, produits de fonderie, estampage des métaux, médicaments et produits chimiques sont parmi les principales industries.

Environ la moitié de la population et de la production de l'Etat sont regroupées dans la région de Detroit qui est aussi un centre bancaire important. Son port de mer se situe, parmi les districts douaniers américains, au second rang pour la perception des droits.

Indiana

L'Indiana occupait en 1977 le huitième rang pour la valeur ajoutée par la fabrication, avec un total de \$15,8 milliards. Les machines, surtout électriques et le matériel de transport, constituaient environ 32% de ce montant. De grands fabricants de matériel électronique et de véhicules automobiles sont établis dans cet Etat dont le nord loge d'importantes aciéries. Les autres industries importantes sont celles des maisons mobiles et des produits métalliques ouvrés.

Toledo

Toledo se classe parmi les 10 premiers ports des Etats-Unis et occupe le premier rang au monde comme expéditeur de charbon gras. Il est très bien situé sur le lac Erié, à 96 km (60 miles) de Detroit. En 1972, la valeur ajoutée par la fabrication atteignait \$1,9 milliard. Ses principales industries sont les pièces d'automobiles, le matériel de transport et le verre laminé. De plus, c'est un centre important de produits agricoles.

Agriculture

Michigan

En 1977, on recensait 78 000 fermes et la valeur des produits vendus était estimée à \$1,7 milliard. L'Etat est un des principaux producteurs de haricots secs, de blé, de cerises et de pommes.

Indiana

Le revenu agricole provient surtout de la culture du maïs et de l'élevage du porc. En 1976, les 105 000 fermes de l'Indiana ont vendu \$3,4 milliards de produits. L'Etat est aussi le premier producteur de maïs soufflé au pays. Parmi les autres principales cultures, on compte les graines de soya, le blé d'hiver et le tabac Burley.

Richesses naturelles

Michigan

Le Michigan possède les plus grandes sources hydrauliques au pays: 11 000 lacs dont quatre Grands Lacs, et 36 000 miles de cours d'eau. La production de minéral s'élevait à \$1,6 milliard en 1976. Le sud de la péninsule possède le plus grand gisement de sel au monde: ce gisement s'étend jusqu'au sud de l'Ontario. Le Michigan est aussi un important producteur de minéral de fer, de ciment, de cuivre et de magnésium.

Climat

Le climat est celui du nord des États-Unis: temps variable, avec chutes de neige modérées en hiver et journées parfois très chaudes et humides, accompagnées d'orages, en été. À Detroit, les grands écarts saisonniers sont tempérés par la proximité des Grands Lacs.

Heure locale

Michigan et Toledo (Ohio): heure normale de l'Est (la même qu'en Ontario et au Québec)
Indiana: heure normale de l'Est toute l'année

Poids et mesures — Électricité

Les mesures américaines suivantes ne correspondent pas à celles en usage au Canada:

1 chopine (É.-U.)	16 onces liquides	473,12 millilitres
1 pinte (É.-U.)	32 onces liquides	946,24 millilitres
1 gallon (É.-U.)	128 onces liquides	3784,96 millilitres
1 gallon impérial titre	1,36 gallon titre (É.-U.)	5,15 litres

Le courant domestique alternatif est de 115 volts, 60 cycles

Jours fériés

Nouvel An	1 ^{er} janvier
Anniversaire de Lincoln	12 février
Anniversaire de Washington	3 ^e lundi de février
Vendredi Saint	
Jour du Souvenir	dernier lundi de mai
Jour de l'indépendance	4 juillet
Fête du Travail	1 ^{er} lundi de septembre
Jour de Colomb	2 ^e lundi d'octobre
Fête des Anciens Combattants	dernier lundi d'octobre
Jour des élections	novembre
Action de grâces	4 ^e jeudi de novembre
Noël	25 décembre

Le Consulat du Canada observe les principaux jours fériés des États-Unis, ainsi que la fête du Canada (1^{er} juillet), l'Action de grâces (le deuxième lundi d'octobre) et l'anniversaire de la Reine Victoria, en mai.

Historique

Michigan

Fondée en 1701 par Antoine de la Mothe Cadillac, Detroit était à l'origine un comptoir de pelleterie bien situé sur la voie maritime des Grands Lacs. En 1760, la ville a été occupée par les Anglais qui n'ont abandonné qu'en 1796 cette dernière position britannique d'importance aux États-Unis. Le Michigan a obtenu le statut d'État en 1837.

Indiana

L'explorateur français Robert Cavellier de La Salle, le premier à visiter les indigènes de l'Indiana, y établira de nombreux comptoirs commerciaux. L'Angleterre prendra possession de ce territoire en 1763 à la suite de la guerre entre Français et Indiens et le quittera en 1779. L'Indiana est devenu membre de l'Union en 1816.

LE MARCHÉ	
MICHIGAN	— 9,1 millions d'habitants (estimation, 1976) — revenu personnel global: \$64 milliards — au sixième rang des États pour ce qui est de la valeur ajoutée par la fabrication — principales industries: produits métalliques et matériel de transport automobile — considéré comme pays, il serait le deuxième client du Canada après le reste des États-Unis
DETROIT	— marché en perspective: 5 millions de consommateurs à salaires élevés, le long de la frontière canadienne — marché d'essai idéal — proximité de la clientèle
INDIANA	— 5,3 millions d'habitants (estimation, 1976) — au huitième rang des États pour ce qui est de la valeur ajoutée par la fabrication — revenu personnel global de \$37 milliards — principales industries: fabrication de machines électriques, de matériel de transport et de maisons mobiles

I. GÉNÉRALITÉS

Superficie et population

Le secteur commercial confié au Consulat du Canada à Detroit comprend l'Etat du Michigan, 147 687 km² (57 022 mi²), le Toledo métropolitain (Ohio) et l'Etat d'Indiana, 93 994 km² (36 291 mi²) moins ses cinq comtés du Nord-Ouest. Voici une estimation de la population (1976):

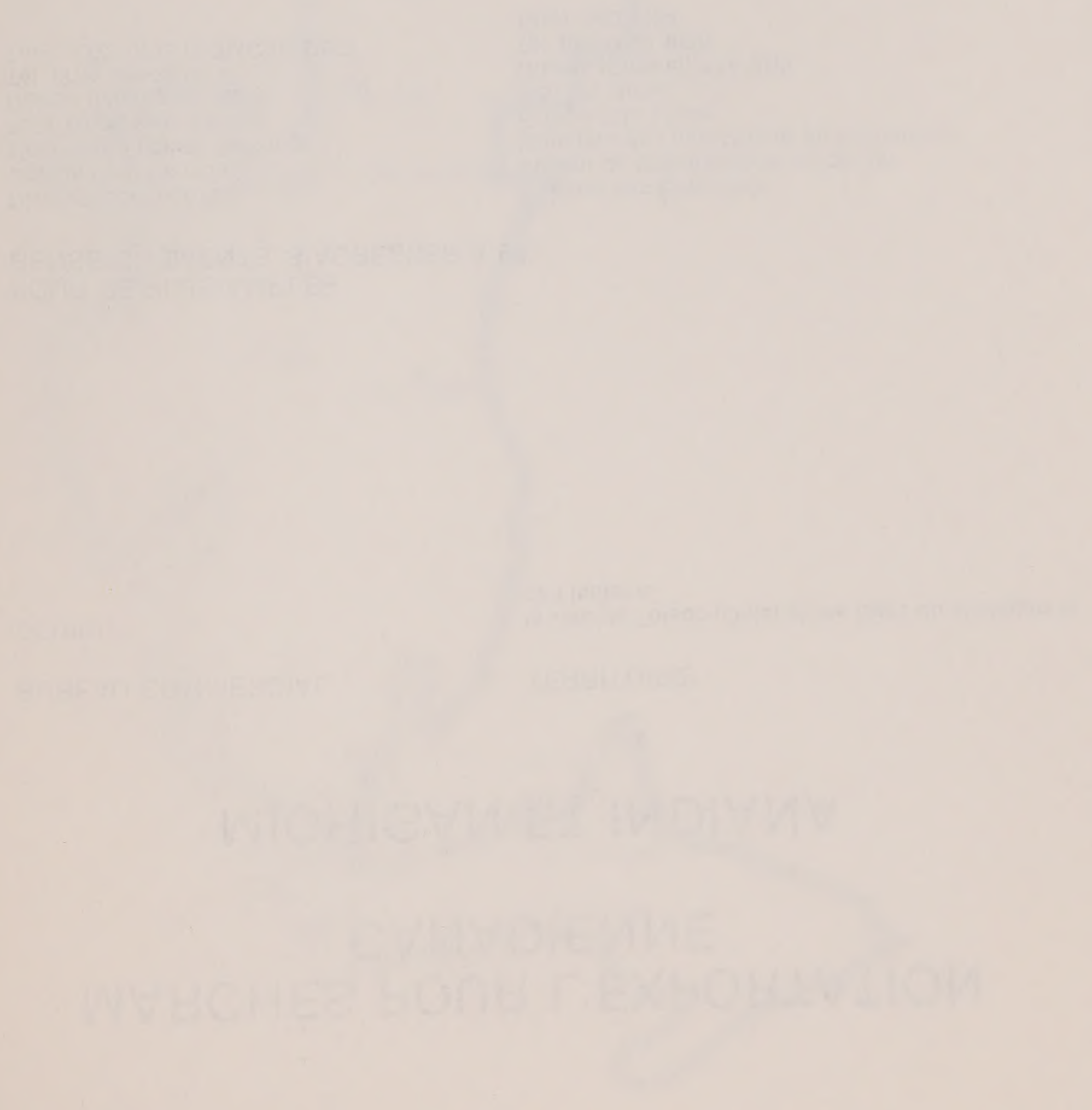
Michigan	9 163 100
Indiana	5 334 900
Toledo métropolitain	791 600
<hr/>	
Population	15 299 600

Population des principaux centres urbains (recensement 1976)

Michigan	
Detroit	4 389 900
Grand Rapids	568 100
Flint	514 700
Lansing (capitale)	398 800
Ann Arbor	248 100
Saginaw	226 100
Indiana	
Indianapolis (capitale)	1 157 200
Fort Wayne	373 700
South Bend	275 600
Evansville	248 300

TABLE DES MATIÈRES

I	GÉNÉRALITÉS	5
II	ÉCONOMIE ET INDUSTRIE.....	7
III	VENTES DANS LA RÉGION DE DETROIT	10
IV	SERVICES AUX EXPORTATEURS	13
V	DOCUMENTS ET RÉGLEMENTS DOUANIERS.....	14
VI	VISITES D'AFFAIRES.....	22
VII	ADRESSES UTILES	23
	LE MARCHÉ	5



MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE MICHIGAN ET INDIANA

BUREAU COMMERCIAL:

DÉTROIT

TERRITOIRE:

la ville de Toledo (Ohio) et les États du Michigan et
de l'Indiana.

Division commerciale
Consulat du Canada
1920 First Federal Building
1001 Woodward Avenue
Détroit (Michigan) 48226
Tél. (313) 965-2811
Télex: 00230715 (DOMCAN DET)

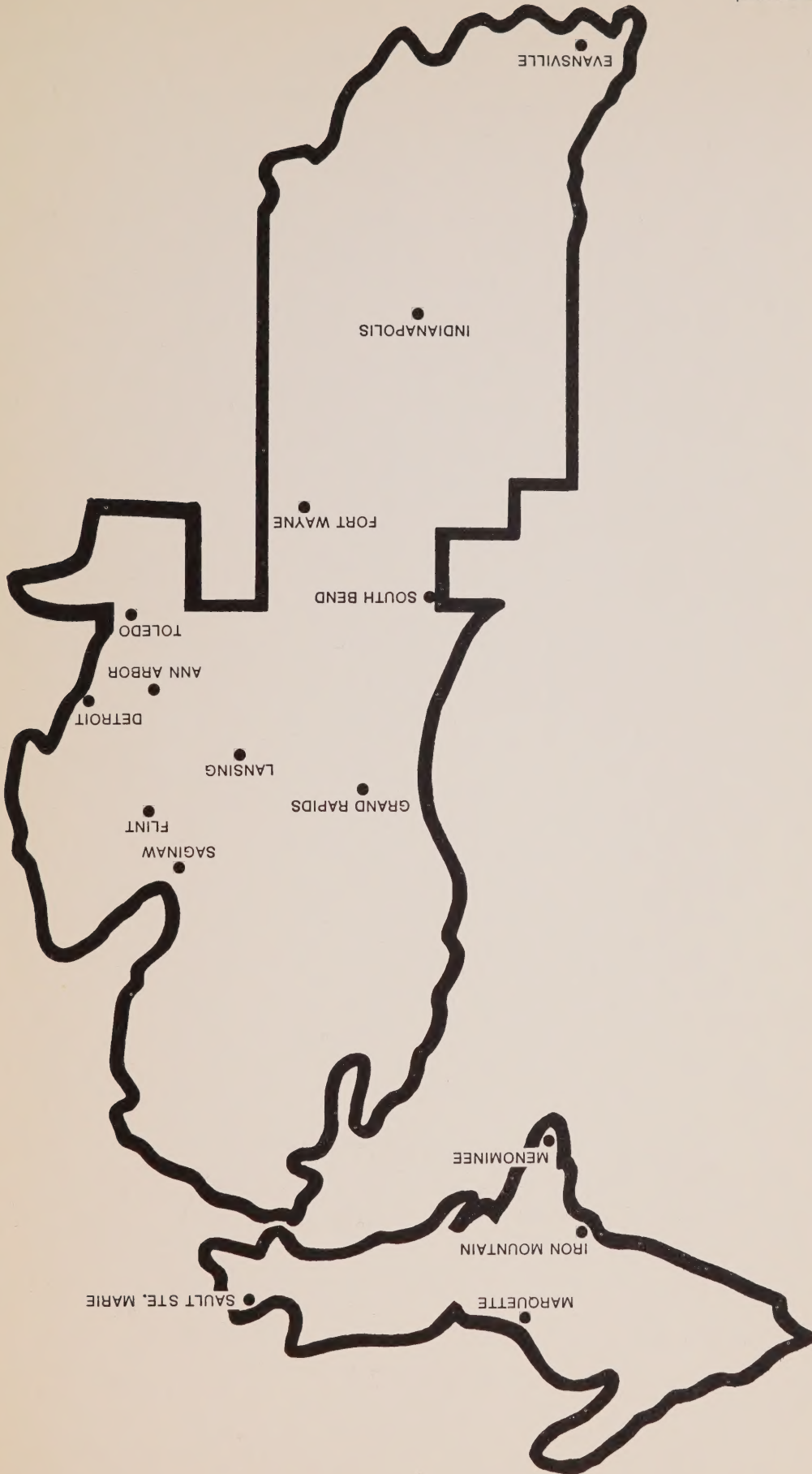
Division des États-Unis
Bureau de l'hémisphère occidental
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Edifice C.D. Howe
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. (613) 992-4638
Télex: 053-4124

POUR DE PLUS AMPLES
RENSEIGNEMENTS, S'ADRESSER À LA:



Gouvernement
du Canada

Industry, Trade
and Commerce
Government
of Canada



MICHIGAN ET INDIANA



marchés
pour
l'exportation
canadienne